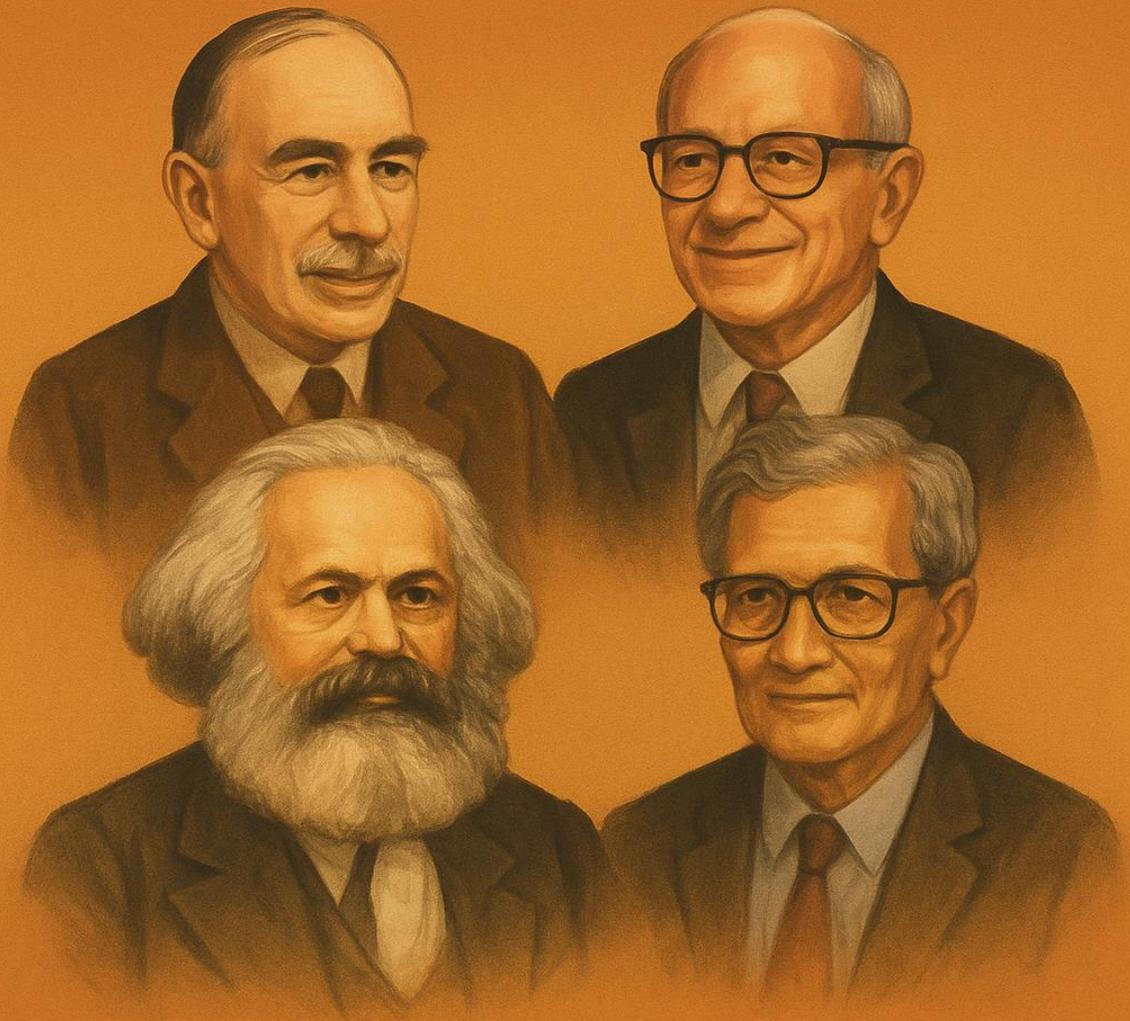


Belajar Ekonomi melalui  
Anekdote  
**TOKOH-TOKOH  
EKONOMI DUNIA**



**Ade Parlaungan Nasution**

## KATA PENGANTAR

Ekonomi sering kali dianggap sebagai ilmu yang kering, penuh angka, grafik, dan istilah teknis yang sulit dicerna. Namun di balik teori-teori yang tampak rumit itu, tersembunyi kisah, pemikiran, dan pergulatan ide yang lahir dari manusia-manusia nyata — para tokoh ekonomi dunia yang hidup dalam zaman, krisis, dan pergantian peradaban.

Melalui buku ini, kami mencoba menyajikan pendekatan yang berbeda: belajar ekonomi lewat anekdot — cerita ringan dan reflektif yang menggambarkan gagasan besar dengan cara sederhana. Tokoh-tokoh seperti Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, John Maynard Keynes, Milton Friedman, Irving Fisher hingga ekonom modern seperti Milton Friedman dan Amartya Sen dan tak lupa Ekonomi Indonesia Mohammad Hatta, kami hadirkan dalam bentuk kisah-kisah pendek yang menghubungkan teori dengan kehidupan sehari-hari.

Namun, bagaimana jika ada cara lain untuk memahami kompleksitas ekonomi? Bagaimana jika kita bisa menyelami pemikiran para jenius ekonomi dunia, bukan melalui rumus dan persamaan, melainkan melalui kisah-kisah hidup mereka, anekdot-anekdot yang mengukir sejarah pemikiran ekonomi?

Buku ini hadir untuk menjawab pertanyaan tersebut. Kami mengajak Anda untuk menjelajahi bentangan sejarah pemikiran ekonomi, mulai dari akar-akarnya yang revolusioner hingga nuansa modern yang penuh tantangan, melalui lensa kehidupan pribadi dan momen-momen tak terduga dari para tokohnya. Anda akan berjumpa dengan **Adam Smith**, bapak ekonomi modern, yang mungkin Anda kenal lewat "tangan tak terlihatnya," tetapi bagaimana dengan kisah-kisah di balik pemikirannya tentang simpati dan moralitas? Anda akan menelusuri pemikiran kritis **Karl Marx** yang mengguncang dunia, jauh di balik jargon "perjuangan kelas."

Kita akan mengikuti jejak **John Maynard Keynes** di tengah gejolak depresi ekonomi, menyaksikan bagaimana ide-idenya mengubah wajah kebijakan publik. Lalu, kita akan bertemu dengan **Milton Friedman**, sang "pendekar" pasar bebas, yang anekdotnya mungkin akan mengungkap sisi lain dari keyakinannya yang teguh. Tak ketinggalan, **Irving Fisher** dengan kontribusinya pada teori kuantitas uang, dan **Amartya Sen** yang membuka wawasan kita tentang keadilan dan pembangunan manusia, jauh melampaui indikator ekonomi semata. Hingga **David Ricardo** dengan teori keunggulan komparatifnya yang abadi, dan tentu saja, **Mohammad Hatta**, proklamator dan ekonom kebanggaan Indonesia, yang pemikirannya tentang koperasi masih sangat relevan hingga kini.

Melalui anekdot-anekdot ini, kami berharap Anda tidak hanya memahami gagasan-gagasan besar mereka, tetapi juga menangkap semangat zaman, konteks di mana ide-ide itu lahir, dan bahkan sisi humanis dari para pemikir ini. Buku ini bukanlah buku teks ekonomi konvensional. Sebaliknya, ini adalah undangan untuk menikmati perjalanan intelektual yang menyenangkan, di mana tawa dan perenungan akan mengantarkan Anda pada pemahaman yang lebih dalam tentang dunia ekonomi di sekitar kita.

Kami percaya, ekonomi bukan sekadar soal uang atau pasar, melainkan tentang pilihan manusia dalam mengelola sumber daya terbatas demi kehidupan yang lebih baik. Dengan anekdot, pembaca diajak mengenal pemikiran ekonomi tidak dari bangku kuliah yang kaku, tetapi dari obrolan warung kopi, kejadian sehari-hari, hingga satire dunia digital masa kini.

Harapan kami, buku ini bisa menjadi jembatan antara teori dan realitas, antara pemikiran ekonomi dan kebijaksanaan hidup. Semoga pembaca bisa menemukan senyum, renungan, dan pemahaman baru tentang ekonomi — lewat cerita, bukan hanya rumus.

Selamat membaca dan menikmati perjalanan ekonomi dari sisi yang lebih manusiawi.

**Ade Parlaungan Nasution**

## DAFTAR ISI

### KATA PENGANTAR

#### 1. KARL MARX

• PENGANTAR	1
• KARL MARX NGOPI BARENG KIAI KAMPUNG	3
• KARL MARX IKUT RAPAT RT	3
• KARL MARX DI KAMPUNG KAMI	4
• KARL MARX BELAJAR TAHLILAN	6
• KARL MARX JADI GURU HONORER	7
• KARL MARX JADI CALON KEPALA DESA	9
• KARL MARX JADI INFLUENCER ANTI-KAPITALISME	12
• KARL MARX IKUT LOMBA 17-AN	15
• KARL MARX DIUNDANG JADI JURI STAND UP COMEDY	17
• KARL MARX DI WEBINAR "BISNIS SOSIAL UNTUK GEN Z"	20
• KISAH BURUH KONVEKSI IBU FATMA DAN MESIN JAHIT YANG TAK PERNAH TIDUR	21
• KISAH TANAH SAWIT TUAN HARAHAP, GEDUNG MEGA, DAN TEORI PROFESOR MARX	24

#### 2. ADAM SMITH

• PENGANTAR	27
• MASUK SEMINAR BUMDES TAPI BINGUNG NGISI PRESENSI ONLINE	29
• ADAM SMITH NAIK OJEK ONLINE TAPI LUPA TOP UP	30
• ADAM SMITH KE WARUNG KOPI DI INDONESIA	32
• ADAM SMITH JADI DOSEN TAMU DI SEMINAR BUMN	33
• ADAM SMITH DIMINTA BIKIN PROPOSAL BUMDES TAPI BINGUNG BIKIN RAB	35
• KISAH BAPAK UJANG, NYONYA BESAR, DAN TANGAN TAK TERLIHAT DI PASAR PETISAH	37
• KISAH PABRIK MI INSTAN PAK HADI, TUSUK GIGI, DAN TANGAN TAK TERLIHAT ALA ADAM SMITH	39

#### 3. JOHN MAYNARD KEYNES

• PENGANTAR	43
• JOHN M. KEYNES DI KANTOR KELURAHAN	45
• KEYNES IKUTAN DISKUSI UMKM TAPI MALAH NGUSUL CETAK UANG	46
• KEYNES NYALON JADI KETUA KOPERASI TAPI VISI-MISINYA	

TERLALU PAKAI GRAFIK	48
• KEYNES DAN HAYEK DEBAT DI FORUM SIMPAN-PINJAM SAMBIL REBUTAN MIC	50
• LOBANG DAN GAJI	52
• TABUNGAN PAK TUA	52
• KISAH KREDIT MACET PAK BUDI DAN TEORI PROFESOR KEYNES	53
• KISAH UMKM BU SARAH, INVESTOR PARNO, DAN RESEP PROFESOR KEYNES	56
<b>4. MOHAMMAD HATTA</b>	
• PENGANTAR	59
• BUNG HATTA DAN EKONOMI PANCASILA DI ERA PROMO DIGITAL	61
• BUNG HATTA DITAWARI ENDORSE KOPERASI DIGITAL, TAPI MALAH NULIS MANIFESTO	62
• BUNG HATTA NGISI PODCAST GEN Z — "PANCASILA DAN PROMO PAYLATER	64
• BUNG HATTA DIUNDANG KE DISKUSI STARTUP, TAPI LANGSUNG PULANG WAKTU DENGAR ISTILAH 'BURN RATE'	66
• HATTA DAN APLIKASI BELANJA ONLINE	68
• BUNG HATTA VS INFLUENCER EKONOMI TIKTOK"	69
• CHANNEL YOUTUBE BUNG HATTA: EKONOMI RAKYAT, BUKAN SEKADAR CUAP-CUAP	70
• KISAH KOPI PAK JAMAL, KOPERASI, DAN FILOSOFI BUNG HATTA	71
• KISAH LAMPU MINYAK PAK LURAH DAN PRINSIP HEMAT BUNG HATTA	73
<b>5. DAVID RICARDO</b>	
• PENGANTAR	76
• DAVID RICARDO IKUT BIMTEK UMKM, TAPI SALAH FOKUS	78
• DAVID RICARDO DEBAT SAMA KURIR ONLINE SOAL SIAPA YANG PALING NGERTI NILAI TUKAR NYATA	80
• DAVID RICARDO GABUNG KOPERASI OJOL DAN USUL SISTEM REDISTRIBUSI WAKTU TUNGGU	82
• DAVID RICARDO IKUT PELATIHAN MONETISASI TIKTOK DAN PUSING KARENA TEORI NILAINYA KALAH SAMA JUMLAH LIKES	84
• DAVID RICARDO KOLABORASI BARENG INFLUENCER DAN DIMINTA BIKIN KONTEN UNBOXING DAGANGAN PASAR	86
• RICARDO DIAJAK BIKIN KONTEN "PASAR VS MALL", TAPI SIBUK UKUR PRODUKTIVITAS TUKANG PARKIR	88
• RICARDO, TAHU SUMEDANG, DAN KERIPIK PISANG	90

• DAVID RICARDO, OJEK ONLINE, DAN IBU-IBU PASAR	91
• KISAH PAK TANI UDIN, SI BURUH JUPRI, DAN TEORI PANEN PROFESOR RICARDO	92
• KISAH TANAH SUBUR PAK LURAH, LAHAN SEMPIT, DAN TEORINYA PROFESOR RICARDO	95
<b>6. MILTON FRIEDMAN</b>	
• PENGANTAR	98
• MILTON FRIEDMAN DAN BAKSO SUBSIDI	100
• MILTON FRIEDMAN IKUT MUSRENBANG TAPI MINTA PENGHAPUSAN SEMUA BANSOS	101
• FRIEDMAN KE WARUNG, BINGUNG KENAPA HARGA INDOMIE BEDA TIAP RT	103
• FRIEDMAN JADI JURI LOMBA PKK, TAPI NILAI TERTINGGI DIKASIH KE YANG PALING EFISIEN PAKAI AIR REBUSAN BAYAM	105
• FRIEDMAN DIAJAK ARISAN IBU-IBU, TAPI MINTA SISTEMNYA PAKAI SKEMA OBLIGASI JANGKA PENDEK	107
• FRIEDMAN BANTU BIKIN KOPERASI, TAPI CUMA MAU SETOR KALAU ADA WHITEPAPER DAN DUE DILIGENCE	109
• FRIEDMAN NOLAK IKUT KERJA BAKTI KARENA NGGAK ADA INSENTIF TUNAI	111
• MILTON FRIEDMAN DAN SUBSIDI BBM	112
• KISAH BAPAK TUKANG BUBUR, HARGA MELAMBUNG, DAN WEJANGAN PROFESOR FRIEDMAN	114
• KISAH LAMPU LALU LINTAS RUPIAH DAN ATURAN PROFESOR FRIEDMAN	116
<b>7. IRVING FISHER</b>	
• PENGANTAR	119
• IRVING FISHER KE MINIMARKET WAKTU INFLASI	122
• IRVING FISHER DIUNDANG KE PODCAST EKONOMI MILENIAL.	122
• IRVING FISHER JADI JURI LOMBA FINTECH, TAPI PUSING LIHAT BUNGA FLAT	123
• IRVING FISHER NGISI SEMINAR PAYLATER, TAPI PESERTA MALAH NANYA CASHBACK	124
• IRVING FISHER VS GEN Z — TEORI BUNGA VS BIAR NANTI MIKIRNYA	126
• IRVING FISHER DEBAT SAMA KASIR SELF-CHECKOUT	127
• IRVING FISHER NYASAR KE KASIR ALFAMART JAM 3 PAGI DAN DISKUSI SOAL ROUNDING HARGA	129
• IRVING FISHER KE WARTEG, TAPI KAGET KARENA HARGA NASI SELALU ‘KIRA-KIRA’	131

• IRVING FISHER IKUT PELATIHAN GOFOOD, TAPI STRES KARENA PROMO "DISKON 30% S.D. 15 RIBU, MIN. PEMBELIAN 40 RIBU	133
• FISHER BANTU UKM KULINER, TAPI NGOTOT BIKIN PRICE LIST SAMPAI SATU HALAMAN EXCEL PENUH	134
• IRVING FISHER DIAJAK KE PASAR INDUK, TAPI MALAH SIBUK UKUR FLUKTUASI HARGA CABE PER MENIT	136
• IRVING FISHER KE PASAR HEWAN, TAPI GAGAL MEMAHAMI KENAPA HARGA KAMBING NAIK KARENA “LIAT JINAK”	138
• IRVING FISHER DI ACARA TV: DARI PAYLATER KE PANIK	139
• KISAH MIE AYAM BANG TOGAR, UANG BEREDAR, DAN RUMUS PROFESOR FISHER	141
• KISAH UTANG PAK RT, BUNGA BANK, DAN RAMALAN PROFESOR FISHER	143

## 8. AMARTYA SEN

• PENGANTAR	146
• AMARTYA SEN DI BALIK WARUNG SEMBAKO	149
• AMARTYA SEN VS POLITISI YANG HOBI PAMER PERTUMBUHAN EKONOMI	150
• AMARTYA SEN BANTU REVISI APBN BIAR LEBIH ADIL	151
• AMARTYA SEN DEBAT DENGAN BANKIR DI ACARA TALKSHOW	153
• KISAH WARUNG BU SITI DAN JALAN BERLUBANG	154
• SEPOTONG DONAT DAN JALAN YANG TERPUTUS: AMARTYA SEN DI TEPI DANAU TOBA	156
• KISAH ANGKA NANGKRING DI PUNCAK GUNUNG DAN KENTANG SI BAPAK PETANI	158
• SEPATU JEMPOL KAKI BANG JONO DAN APLIKASI PINTAR	160

# 1. KARL MARX

## PENGANTAR :

**Karl Marx** (1818–1883) adalah seorang filsuf Jerman, ekonom politik, dan revolusioner yang dikenal sebagai Bapak Sosialisme dan Komunisme Ilmiah. Bersama sahabatnya Friedrich Engels, Marx menulis buku legendaris: *The Communist Manifesto* (1848) dan karya monumental: *Das Kapital* (1867)

Ia mengkritik keras kapitalisme dan menawarkan visi masyarakat tanpa kelas, di mana alat produksi dimiliki bersama dan eksploitasi manusia atas manusia dihapuskan.

## Apa yang Diperjuangkan Karl Marx?

### 1. Teori Kelas Sosial

Menurut Marx, sejarah manusia adalah sejarah perjuangan kelas:

“Yang kaya (borjuis) dan yang miskin (proletar) selalu bentrok, karena yang satu menguasai alat produksi, yang lain hanya punya tenaga kerja.”

### 2. Teori Nilai Kerja

Marx percaya bahwa nilai sebuah barang berasal dari kerja manusia. Tapi dalam sistem kapitalisme:

- Buruh menciptakan nilai
- Tapi pemilik modal mengambil surplus value (nilai lebih) sebagai laba

Ini yang Marx sebut sebagai **eksploitasi kelas pekerja**.

### 3. Kritik terhadap Kapitalisme

Menurut Marx:

- Kapitalisme menciptakan **ketimpangan ekstrem**
- Buruh makin teralienasi (terasing) dari hasil kerjanya sendiri
- Krisis ekonomi terjadi karena **overproduksi dan underkonsumsi**
- Sistem ini tidak stabil dan akan **runtuh dari dalam**

### **Solusi Marx: Revolusi Sosial**

Marx menyerukan agar kelas pekerja bersatu dan merebut alat produksi. Setelah itu, bentuk masyarakat tanpa kelas:

- Tidak ada kepemilikan pribadi atas alat produksi
- Distribusi kekayaan berdasarkan kebutuhan
- Negara akhirnya akan "layu" dan digantikan oleh komunitas manusia sejajar

“Dari masing-masing menurut kemampuannya, untuk masing-masing menurut kebutuhannya.”

### **Karya Terkenal Karl Marx**

#### **Judul**

#### **Isi Singkat**

*The Communist Manifesto* (1848) Seruan revolusi buruh & kritik terhadap kapitalisme

*Das Kapital* (1867)

Analisis mendalam tentang ekonomi kapitalis

*Theses on Feuerbach*

Kritik terhadap filsafat kontemplatif

## KARL MARX NGOPI BARENG KIAI KAMPUNG

Di suatu sore yang mendung, Karl Marx (entah bagaimana caranya) nyasar ke sebuah kampung di Jawa Timur. Ia duduk di balai desa, ditemani seorang kiai kampung yang sedang ngopi sambil menyusun jadwal pengajian.

**Marx:** “Kiai, aku melihat rakyat di sini bekerja keras, tapi tetap miskin. Ini adalah bentuk penindasan kelas!”

**Kiai:** *Senyum kalem.* “Oh, kalau di sini namanya belum rezeki, Mas. Yang penting ikhlas.”

**Marx:** “Tapi ini eksploitasi tenaga kerja! Buruh tani, tukang becak, semua menciptakan nilai—tapi yang kaya tetap pemilik lahan dan kontraktor proyek desa.”

**Kiai:** “Iya, iya... tapi yang penting mereka salat tepat waktu.”

**Marx:** “Tapi bagaimana dengan redistribusi kekayaan?!”

**Kiai:** “Kalau bagi-bagi beras, itu urusan Bansos. Kalau bagi rezeki, urusan Tuhan. Kalau bagi dosa, itu urusan mulut tetangga.”

Marx terdiam. Lalu menyeruput kopi hitam buatan istri Pak RT. Pelan-pelan dia mulai paham: revolusi tidak semudah teori, apalagi kalau sudah ketemu gorengan isi tahu dan senyum kiai kampung yang damai.

## KARL MARX IKUT RAPAT RT

Karl Marx diundang ke rapat RT. Topik: warga yang belum bayar iuran kebersihan.

**Pak RT:** “Kalau semua nggak bayar, nanti siapa yang angkut sampah?”

**Marx:** *Angkat tangan.* “Ini contoh jelas bagaimana sistem kapitalistik membuat rakyat saling menekan. Seharusnya alat produksi—yakni gerobak sampah—dikuasai bersama!”

**Bu RT:** “Mas Marx, kami cuma mau tahu siapa yang belum bayar. Bukan bikin negara baru.”

**Pak RW:** “Tolong jangan revolusi dulu ya, kita masih pakai dana kas.”

### **KARL MARX DI KAMPUNG KAMI**

Tak ada yang tahu bagaimana ceritanya Karl Marx bisa nyasar ke kampung kami. Yang pasti, pagi-pagi sekali, ia sudah duduk di pos ronda, memegang gelas plastik berisi kopi saset, dan bertanya kepada Pak RT:

“Siapa pemilik alat produksi di sini?”

Pak RT bingung. “Kalau maksudnya cangkul, itu punya Pak Samin.”

Marx mengangguk serius, mencatat sesuatu di buku catatannya yang tebal dan berdebu. Ia kelihatan puas, seperti baru menemukan petunjuk rahasia menuju revolusi proletar. Padahal Pak RT masih bingung antara ‘alat produksi’ dan ‘alat masak’.

Setelah tiga hari tinggal di kampung, Marx mulai gerah melihat keadaan. Menurutnya, warga terlalu patuh, terlalu sabar, terlalu... ikhlas.

“Lihat,” katanya pada Pak RT saat menyaksikan ibu-ibu menyapu jalan kampung bareng-bareng, “mereka memproduksi nilai sosial, tapi tidak digaji!”

Pak RT menjawab tenang, “Itu kerja bakti, Pak. Biar sehat dan guyub.”

Marx melotot. “Itu eksploitasi atas nama gotong royong!”

Di hari kelima, Marx minta izin menggelar forum diskusi di balai desa. Ia membawa spanduk bertuliskan:

## **“BURUH KAMPUNG BERSATULAH!”**

Tiga orang datang.

Satu karena mengira ada pembagian sembako

Satu karena salah masuk ruangan.

Dan satu lagi karena kehausan dan lihat ada teh manis gratis.

Marx tetap semangat. Ia bicara tentang kapital, tentang alienasi buruh tani, tentang bagaimana kelas penguasa menindas kelas pekerja.

Pak Lurah, yang datang belakangan, hanya berkomentar, “Maaf, Pak Marx, itu boleh, asal jangan ajak warga bikin partai baru. Nanti kami repot laporan ke kecamatan.”

Malamnya, Marx ikut ronda. Ia bertugas mencatat plat motor yang lewat tengah malam. Setelah satu jam, ia berkata lirih, “Ini... ini kerja malam tanpa insentif. Ini jelas penindasan sistematis!”

Pak RT menepuk bahunya. “Tenang, Pak. Nanti dapat nasi bungkus kok.”

Besok paginya, Marx pamit.

Sebelum pergi, ia meninggalkan catatan di pos ronda:

“Kampung kalian terlalu damai untuk revolusi. Tapi terlalu jenaka untuk disebut adil.”

Pak RT membacanya sambil tersenyum. “Kesian, mungkin dia kurang tidur.”

Sejak saat itu, nama Karl Marx masuk dalam buku tamu kampung kami—tepat di antara tukang servis kipas dan penjual tahu bulat.

Dan setiap kali ada warga yang ngeluh soal iuran kebersihan atau harga cabe, kami suka bercanda, “Wah, ini waktunya Karl Marx datang lagi, nih!”

## KARL MARX BELAJAR TAHLILAN

Setelah seminggu di kampung kami, Karl Marx—yang entah kenapa belum juga pulang ke Eropa—mulai beradaptasi. Ia sudah tahu jadwal tukang sayur, hafal nama-nama warga, dan bahkan ikut main gplek di pos ronda. Tapi malam itu, pengalaman baru menantinya: tahlilan tujuh harian almarhumah Bu Minah.

“Ini semacam pertemuan rakyat?” tanya Marx kepada Pak RT.

“Bisa dibilang begitu,” jawab Pak RT. “Ada bacaan doa, makan bersama, terus pulang.”

Karl Marx tampak serius. Ia membawa catatan dan duduk bersila di tikar, tepat di belakang Pak Kiai.

Acara dimulai. Bacaan doa dilantunkan penuh khidmat. Tapi beberapa menit kemudian, Marx mulai gelisah. Ia berbisik ke Pak RT:

“Kapan bagian pidatonya? Kapan bahas perjuangan kelas?”

Pak RT menoleh pelan. “Ini bukan rapat buruh, Pak. Ini doa arwah.”

Marx mengangguk pelan, mencoba memahami. Ia mencatat lagi di bukunya:

“Rakyat di sini berkumpul tanpa pamrih. Ada solidaritas, ada logistik (nasi uduk), ada struktur (urutan doa). Ini... proto-komune!”

Usai doa, warga disuguhi tumpeng dan teh hangat. Marx mengambil piring dan duduk bersama bapak-bapak. Ia bertanya:

“Siapa yang mendanai logistik ini? Siapa yang masak?”

Pak Darto menjawab sambil mengunyah: “Gotong royong. Ibu-ibu RW masak bareng. Sumbangan seikhlasnya.”

Marx terdiam lama. Lalu menggumam:

“Ini... bentuk produksi tanpa pemilik tunggal. Ini bentuk sosialisme spiritual! Luar biasa...”

Setelah itu, Marx mendekati Pak Kiai. “Pak Kiai, apakah semua ini dilakukan tanpa tekanan dari kelas atasan?”

Pak Kiai tersenyum lembut. “Yang menekan hanya kematian, Nak. Bukan sistem.”

Besoknya, Marx terlihat mondar-mandir di balai desa dengan ide baru. Ia ingin membuat buku baru: “**Manifesto Tahlilan: Solidaritas Melampaui Kapital.**”

### **KARL MARX JADI GURU HONORER**

Setelah beberapa minggu tinggal di kampung kami dan gagal memprovokasi revolusi, Karl Marx mulai gelisah. Ia butuh pekerjaan. Katanya, agar bisa “merasakan langsung beban kelas pekerja.”

Akhirnya, lewat koneksi Pak RT, Marx diterima sebagai guru honorer SD Negeri 1 Karang Resah. Gajinya kecil, seragamnya pinjam, dan motonya: “Mengabdikan, walau isi dompet menyedihkan.”

#### **Hari Pertama**

Kepala sekolah menyambutnya dengan senyum penuh harapan. “Selamat datang, Pak Karl. Tugas pertama: mengajar PPKn dan menjaga kantin saat istirahat.”

Marx sempat bingung. “PPKn itu semacam... teori kenegaraan?”

“Kurang lebih. Tapi jangan lupa, minggu depan juga harus bantu lomba kebersihan kelas ya,” kata Ibu Kepala Sekolah sambil menyerahkan sapu lidi.

Marx mencatat:

“Di sini, buruh pendidikan juga menjadi buruh kebersihan. Multitasking tanpa kompensasi. Sungguh sistem eksploitatif yang efisien.”

### **Di Dalam Kelas**

Di hari kedua, Marx mulai mengajar. Ia membuka pelajaran dengan semangat:

“Anak-anak, hari ini kita akan belajar tentang struktur kelas dalam masyarakat!”

Anak-anak kelas lima hanya diam, satu dua mulai menggambar Ultraman.

“Bayangkan, kalian semua adalah kaum proletar!” kata Marx penuh semangat.

Tiba-tiba seorang murid mengangkat tangan. “Pak, ‘proletar’ itu bisa dimakan nggak?”

Marx terdiam. Lalu menjawab lirih, “Tergantung siapa yang pegang alat produksinya.”

### **Di Kantin**

Saat jaga kantin, Marx merasa hidupnya makin dekat dengan realitas. Ia melihat anak-anak rebutan beli gorengan, sebagian tidak kebagian.

“Ini tidak adil!” teriak Marx. “Distribusi makanan harus merata!”

Ia lalu membagikan risol sisa kepada anak yang tidak punya uang jajan. Besoknya, warung kantin protes.

“Pak Karl, kalau terus begini, kami rugi. Dagangan dibagi-bagi semua!”

Marx merenung malam itu:

“Ternyata dalam sistem ekonomi pasar kecil pun, idealisme sering kalah oleh harga tempe goreng.”

## **Hari Terakhir**

Gaji pertamanya datang: Rp350.000 per bulan, potong koperasi.

Marx menatap uang itu lama. Ia berbisik pada dirinya sendiri:

“Inilah bentuk nyata dari nilai lebih. Tenaga kerja dimanfaatkan sebanyak-banyaknya, tapi upahnya... bahkan tidak cukup beli paket data!”

Di akhir bulan, Marx mengumpulkan para guru honorer lainnya di kantin.

“Kita harus bersatu! Kita tidak bisa terus hidup begini!”

Bu Tuti, guru kelas 3, menjawab sambil menyeruput teh:

“Iya sih, Pak Karl. Tapi minggu depan masih ada akreditasi sekolah. Jadi, demo-nya habis itu aja ya?”

Karl Marx akhirnya berhenti. Tapi ia meninggalkan satu tulisan di papan tulis ruang guru:

**"Kaum buruh honorer dari seluruh pelosok negeri... bersatulah! Tapi jangan lupa absen fingerprint dulu."**

## **KARL MARX JADI CALON KEPALA DESA**

Setelah gagal menggerakkan buruh, tahlilan tak jadi revolusi, dan jadi guru honorer pun lebih mirip kerja bakti daripada profesi—Karl Marx mengambil keputusan besar: mencalonkan diri jadi Kepala Desa Karang Resah.

Motivasinya sederhana:

“Kalau revolusi tak bisa datang dari bawah, mungkin bisa dimulai dari balai desa.”

## **Tahapan Awal: Deklarasi Pencalonan**

Di depan pos ronda, Marx menggelar deklarasi. Pakai mic pinjam, spanduk sumbangan, dan baliho dari triplek bekas warung bubur.

“Saudara-saudara!” serunya penuh semangat, “Saya akan mencalonkan diri demi membebaskan rakyat desa ini dari belenggu feodalisme, ketimpangan, dan... pungutan tidak jelas!”

Warga bertepuk tangan—bukan karena paham pidatonya, tapi karena di akhir acara dibagikan gorengan gratis dan kupon undian berhadiah karpet.

## **Visi-Misi Karl Marx**

### **Visi:**

"Desa Tanpa Kelas, Tanpa Utang, dan Tanpa Lomba 17-an Berbiaya Mahal."

### **Misi:**

1. Menghapus iuran posyandu dan menggantinya dengan "kontribusi kesadaran kolektif."
2. Mendistribusikan alat produksi: cangkul, wajan, dan speaker masjid—secara merata.
3. Mengganti program *Ketahanan Pangan* menjadi *Swasembada Tahu dan Tempe*.

Tapi warga bingung. Pak Darto bisik ke Pak RT, “Ini sebenarnya nyalon kades, atau buka koperasi ideologi, sih?”

## **Lawan Politiknya: Pak Samin**

Pak Samin adalah rival kuat. Petani sukses, pengurus masjid, dan tukang bikin video kampanye dengan backsound rebana.

Slogan kampanyenya sederhana:

**"Pak Samin Orangnya Adem."**

Marx balas dengan slogan revolusioner:

**"Karl Marx: Demi Desa Tanpa Kasta, Kasta Tanpa Desa."**

Warga makin bingung.

Bu RW mengeluh, "Kalau Pak Samin kampanye bagi sembako. Kalau Pak Karl bagi selebaran Manifesto. Anak saya kira itu LKS tambahan!"

### **Debat Kandidat**

Dalam debat calon kepala desa di balai RW, Pak Samin ditanya:

"Apa solusi bapak terhadap banjir musiman?"

Pak Samin jawab, "Normalisasi saluran air dan kerja bakti warga."

Karl Marx ditanya hal sama. Jawabannya:

"Banjir hanyalah gejala dari ketimpangan struktural! Kita harus bebaskan rakyat dari sistem ekonomi timpang yang mengabaikan hak milik bersama atas infrastruktur!"

Penonton diam. Lalu terdengar satu suara: "Jadi... itu saluran airnya digali sekarang, apa tunggu revolusi dulu, Pak?"

### **Hasil Pemilihan**

Hasil pemilihan diumumkan seminggu kemudian. Pak Samin menang 82%, Karl Marx 12%, sisanya golput karena lupa bawa KTP.

Marx tersenyum. Ia tidak kecewa.

"Setidaknya rakyat sudah bersuara, walau belum sadar kelas," katanya sambil merapikan baliho terakhirnya yang mulai dilapisi poster konser dangdut.

## Epilog

Kini Marx tinggal di rumah dinas lama yang kosong, mengajar anak-anak tentang "struktur kelas lewat permainan monopoli," dan kadang diundang jadi narasumber BEM kampus sebelah—via Zoom, pakai Wi-Fi warung kopi.

Di tembok kamarnya, tertempel kutipan favoritnya yang digambar dengan spidol:

**“Kaum desa sedunia, bersatulah! Tapi jangan lupa daftar KTP dulu di kelurahan.”**

### **KARL MARX JADI INFLUENCER ANTI-KAPITALISME**

Setelah gagal jadi kepala desa, Karl Marx kembali merenung di teras pos ronda, menatap langit sore dan Wi-Fi tetangga yang sinyalnya makin lemah.

“Kalau jalan menuju revolusi lewat TPS dan musyawarah terlalu berliku,” katanya, “mungkin sudah saatnya aku masuk... dunia digital.”

Dan hari itulah dunia mengenal akun baru bernama:

**@KarlMarx.official — “Konten Revolusi Ringan-Ringan Saja.”**

#### **Awal Karier Influencer**

Postingan pertamanya viral: **“5 Tanda Kamu Sedang Dieksploitasi Sistem (No. 3 Bikin Nangis!)”**

Komentar netizen campur aduk:

- “Akhirnya ada yang jelasin ini pake meme!”
- “Bang, sistem itu siapa? Bisa disawer?”
- “Ngomong aja mau pansos!”

Tapi Marx cuek. Ia justru tambah rajin.

Konten berikutnya makin niat:

- “Unboxing Alat Produksi: Dari Cangkul Sampai Mesin Pabrik”
- “POV: Kamu Proletar Tapi Masih Bayar Cicilan 12x Bunga Flat”
- “Reaksi Karl Marx Nonton Iklan Investasi Kripto” (*spoiler: dia banting mouse*)

### **Monetisasi yang Dilematis**

Suatu hari, follower-nya tembus 100 ribu. Pihak brand mulai melirik. DM masuk:

“Halo Kak Marx! Mau kerja sama paid promote susu almond organik?”

Marx gelisah.

“Kalau aku terima iklan, aku adalah bagian dari sistem. Tapi kalau aku tolak, aku tetap tidak bisa bayar token listrik.”

Akhirnya, ia membuat keputusan idealis:

**“Saya hanya menerima endorse dari koperasi, warung rakyat, dan tukang tambal ban keliling.”**

Tapi ya... hasilnya? Dibayar pakai singkong, topi rajut, dan satu kaos oblong bertuliskan *“Proletar Bahagia Tanpa HRD.”*

### **Naik Daun... Lalu Diblokir**

Setiap kontennya makin nyentil. Di salah satu video, ia bilang:

“Sistem kapitalisme modern telah berubah bentuk menjadi algoritma. Sekarang bukan pemilik pabrik yang mengatur hidupmu—tapi notifikasi.”

Video itu viral, tapi misteriusnya... akun Marx kena **shadowban**.

Ia ngeluh di story:

“Para buruh digital, bangkitlah! Kita disensor oleh kapitalisme bentuk baru: content management system!”

**Akhirnya...**

Suatu malam, Marx tampil sebagai bintang tamu podcast:

**“NGOPI IDEOLOGI: Bersama Karl Marx & Host Mister X.”**

Di akhir wawancara, sang host bertanya:

“Apa pesan terakhir Anda untuk kaum muda hari ini?”

Karl Marx tersenyum pelan.

“Jangan cuma marah di kolom komentar. Marahlah juga di musyawarah desa, di kantin kampus, dan di dompet digital.”

Ia diam sebentar.

“Tapi kalau bisa, jangan lupa like, comment, and share. Perjuangan butuh engagement juga.”

Kini Marx mengelola kanal YouTube bernama **“Revolusi Hari Minggu”**—konten tiap sore, live tiap tanggal muda.

Di bio-nya tertulis:

**“Anti-kapitalis. Tapi kalau ada Wi-Fi gratis, saya ikut.”**

## **KARL MARX IKUT LOMBA 17-AN**

Sudah lewat dua bulan sejak Karl Marx gagal jadi kepala desa. Kini ia menjalani hidup sederhana: kadang ngisi podcast kiri, kadang bantu ngangkut galon untuk pos ronda. Tapi suatu hari, Pak RT datang dengan kabar besar:

“Pak Karl, besok kita gelar lomba 17-an! Warga semua ikut. Nggak boleh absen!”

Marx tersentak.

“Lomba? Dalam rangka memperingati kemerdekaan dari penjajahan?”

“Iya,” kata Pak RT, “tapi juga demi hadiah sabun mandi dan sembako.”

Marx mengangguk dalam.

“Baik. Kalau begitu, aku akan berpartisipasi... demi proletariat RT 03.”

### **Lomba Pertama: Makan Kerupuk**

Marx berdiri gagah di bawah tali rafia. Di depannya, kerupuk putih melayang, digantung penuh pengharapan.

Tiba-tiba ia berkata lantang:

“Ini simbol dari ilusi kapitalistik! Kita disuruh berlomba memakan sesuatu yang menggantung di depan mata, tanpa tahu siapa yang menggantungkan dan kenapa!”

Anak-anak bengong.

Pak RW nyelutuk, “Pak Karl, itu cuma kerupuk. Gigit aja.”

Lalu dimulailah lomba. Marx kalah telak dari bocah kelas dua SD yang giginya ompong tapi niat.

## **Lomba Kedua: Tarik Tambang**

Marx ditempatkan di tim kanan bersama warga pengangguran, guru honorer, dan Mas Wawan yang baru putus cinta.

Lawannya? Tim kiri berisi anak muda gym freak, ketua karang taruna, dan tukang parkir Alfa yang jarang senyum.

Sebelum lomba, Marx berorasi:

“Ini bukan sekadar tambang! Ini representasi kekuatan kolektif rakyat melawan kelas atas!”

Lalu... tali ditarik. Tim Marx kalah dalam 2,7 detik.

Ia terduduk sambil berkata, “Ternyata... kesadaran kelas tak cukup melawan otot yang rutin minum whey.”

## **Lomba Terakhir: Estafet Kardus**

Lomba ini menuntut kecepatan, kekompakan, dan kemampuan menggeser badan di dalam kardus.

Marx sempat protes.

“Ini metafora absurd: kita disuruh bergerak maju dalam ruang sempit bernama sistem!”

Tapi kemudian dia melihat hadiah utamanya: **setrika baru dan voucher belanja.**

Ia langsung masuk kardus dan berlari.

## **Malam Puncak: Pembagian Hadiah**

Karl Marx tak menang apa-apa.

Tapi ia tetap naik ke panggung, diminta memberi sambutan sebagai "peserta paling heboh."

Di depan warga, ia berkata:

"Hari ini aku tidak menang, tapi aku melihat rakyat tersenyum. Meski lombanya absurd, hadiahnya kecil, dan panitianya bingung, tapi setidaknya... semua berjalan tanpa intervensi kapital besar. Itu... sebuah kemenangan."

Semua tepuk tangan. Bahkan Pak RW terharu, walau sebenarnya tidak paham maksudnya.

### **Epilog**

Malam itu, Karl Marx menulis di catatan hariannya: "Ternyata... revolusi bisa menunggu. Tapi lomba tarik tambang, jangan telat datang."

Dan sejak hari itu, setiap Agustus, warga selalu berharap satu hal: "Pak RT, undang Pak Karl lagi ya. Walau kalah lomba, dia menang di tawa."

### **KARL MARX DIUNDANG JADI JURI STAND UP COMEDY**

Setelah ikut lomba 17-an dan viral di TikTok warga karena tersandung kardus, Karl Marx mulai dikenal sebagai tokoh unik kampung. Ia filosof, guru honorer, mantan calon kades, dan kini—berkat relasi Bu RW yang anaknya kerja di stasiun TV lokal—diundang jadi juri tamu Stand Up Comedy RT se-Kecamatan.

"Biar ada juri yang *intelektual-intelektual gitu*, Bu," kata panitia. "Biar ada yang ngasih kritik membangun, bukan cuma ketawa."

## **Persiapan**

Di hari acara, Marx datang dengan pakaian khasnya: jas tua, buku catatan tebal, dan ekspresi antara serius dan bingung kenapa sound system-nya mendengung terus.

“Pak Karl,” kata host acara, “harap jangan terlalu berat ya komentarnya. Ini warga biasa, bukan mahasiswa filsafat.”

Marx mengangguk.

“Tenang. Aku hanya akan menilai berdasarkan kesadaran kelas dalam struktur narasi lucu.”

Panitia saling lirik. “Yah...”

## **Penampilan Pertama**

Komika pertama, Mas Tono, membawa materi tentang susahnya bayar cicilan motor.

“Saya kerja, cicil motor. Istri kerja, cicil kulkas. Anak baru lahir, sudah kena cicilan rumah sakit!”

Penonton ketawa. Marx tepuk tangan pelan. Lalu komentarnya:

“Materi ini jujur, menyayat. Sebuah kritik terhadap sistem kredit yang menjerat kelas pekerja menjadi budak angsuran. Sangat Marxis.”

Mas Tono bingung. “Eh... makasih, Pak.”

## **Penampilan Kedua**

Mbak Yanti, ibu-ibu warung, bawa materi soal harga cabe dan tetangga yang suka ngutang.

“Kalau harga cabe naik, ibu-ibu bukan demo ke pasar. Tapi demo ke WA grup: ‘Hadeh, cabe segini!’”

Semua ketawa. Marx angkat tangan. Komentarnya:

“Hebat. Ini satire sosial. Ibu ini berhasil membongkar relasi kuasa antara pasar bebas dan psikologi domestik kelas bawah. Bravo.”

Bu Yanti menoleh ke panitia, “Tadi aku lucu kan? Tapi aku dikatain ya barusan?”

### **Penampilan Terakhir**

Komika terakhir, Mas Andi dari Karang Taruna, membawakan materi soal mantan pacar yang nikah duluan.

“Mantan saya nikah sama cowok kaya. Saya nikah sama utang perabot.”

Semua ngakak. Tapi Karl Marx diam, wajahnya sendu.

“Ini... ini tragedi. Kita lihat bagaimana cinta pun tak lepas dari cengkeraman struktur kelas. Hati dipertukarkan dengan saldo rekening.”

Panitia buru-buru tutup mic. Host bilang, “Oke, terima kasih Pak Karl. Ini acara komedi, bukan kuliah ekonomi politik!”

### **Penutup**

Di akhir acara, Marx diminta memberi sambutan. Ia berkata:

“Humor adalah bentuk tertinggi dari perlawanan. Tapi jangan biarkan tawa membuat kita lupa: kita semua sedang hidup dalam lelucon besar bernama sistem.”

Suara tepuk tangan terdengar... pelan. Lalu disusul bisik-bisik: “Tadi yang lucu yang mana ya?”

## Epilog

Setelah acara, Karl Marx tidak diundang lagi. Tapi video reaksinya saat mendengar materi tentang cicilan viral di TikTok: **“Filsuf Jerman Nonton Stand-Up: Reaksinya Bikin Merinding!”**

Kini Marx punya fans baru—anak-anak stand-up kampus yang memanggilnya “Om Karl.”

### KARL MARX DI WEBINAR "BISNIS SOSIAL UNTUK GEN Z

Suatu siang, Karl Marx muncul sebagai pembicara tamu di webinar bertajuk:

**“Bisnis Sosial untuk Gen Z: Profit, Passion, dan Perubahan!”**

Host-nya antusias:

“Kita kedatangan tokoh legendaris, Bapak Karl Marx! Hari ini kita bahas gimana bikin bisnis yang untung, tapi tetap berdampak sosial!”

Marx menyesap teh kamomil (sudah bukan kopi lagi), lalu berkata dengan pelan:

“Menurut saya... bila kalian ingin benar-benar berdampak sosial, hentikan eksploitasi tenaga kerja, serahkan alat produksi pada buruh, dan runtuhkan struktur kepemilikan privat.”

Chatbox langsung rame:

- "🙄"
- "Gak relate om"
- "Eh... ini bukan topiknya?"
- "Marx bisa collab sama Kak Jill gak?"

Moderator buru-buru mengalihkan topik:

“Oke, menarik sekali ya... Tapi kalau dalam konteks Gen Z, apakah Bapak punya tips membangun personal branding yang *impactful*?”

Marx berpikir sejenak.

“Saya tidak membangun merek. Saya membangun kesadaran kelas.”

Peserta mulai keluar satu per satu. Host menutup acara dengan quote positif:

“Kalau nggak bisa jadi cuan, ya jadilah berguna.”

Marx cuma menghela napas.

“Kesadaran palsu, tapi dengan filter estetik.”

## **KISAH BURUH KONVEKSI IBU FATMA DAN MESIN JAHIT YANG TAK PERNAH TIDUR**

Di sebuah pabrik garmen di Cikarang, tempat benang dan kain seolah menari tanpa henti di bawah deru mesin jahit, hiduplah Ibu Fatma. Tangannya cekatan, menjahit ribuan potong kemeja setiap harinya. Upahnya? Cukup untuk makan seadanya dan mengontrak kamar petak yang pengap.

Suatu siang, saat jam istirahat tiba, datanglah seorang pria berjenggot tebal, berkacamata, dengan aura serius tapi sesekali melontarkan lelucon tajam. Sebut saja ia Profesor Karl. Profesor Karl ini sedang melakukan "observasi lapangan" untuk tesisnya tentang ekstraksi nilai lebih di negara berkembang.

"Selamat siang, Ibu," sapa Profesor Karl, memperhatikan tumpukan kemeja yang baru saja dijahit Ibu Fatma. "Kemeja-kemeja ini bagus sekali! Harga jualnya pasti tinggi, ya?"

Ibu Fatma tersenyum getir. "Ah, harga jualnya saya kurang tahu, Pak. Yang penting bagi kami, dapat upah harian. Kalau target tidak tercapai, bisa dipotong upah atau tidak dapat lembur."

Profesor Karl mengangguk-angguk. "Jadi, Ibu menjahit, menghasilkan kemeja. Nilai kemeja ini jauh lebih tinggi daripada upah yang Ibu terima, bukan?"

Ibu Fatma mengerutkan kening. "Maksudnya bagaimana, Pak? Ya memang, upah kami kan per potong. Kalau cepat, dapat banyak. Kalau lambat, ya sedikit."

"Begini, Bu," jelas Profesor Karl, mendekatkan kursinya. "Anggap saja Ibu bekerja delapan jam sehari. Dalam empat jam pertama, nilai yang Ibu hasilkan dari jahitan Ibu itu sudah cukup untuk membayar upah Ibu selama sehari penuh. Nah, empat jam berikutnya? Itu adalah 'kerja lebih' yang tidak dibayar."

Ibu Fatma melongo. "Maksudnya, saya kerja bakti, Pak?"

Profesor Karl tersenyum simpul. "Bisa dibilang begitu, Bu. Kerja bakti untuk pemilik pabrik. Nilai yang Ibu hasilkan di empat jam terakhir itu, yang tidak dibayar, itu namanya 'nilai lebih' (surplus value). Dan nilai lebih itulah yang menjadi keuntungan si pemilik modal."

Tiba-tiba, seorang mandor galak lewat. "Hei Fatma! Jangan banyak bicara! Waktu istirahat habis! Cepat kembali ke mesin!"

Ibu Fatma bergegas kembali ke tempat duduknya, jarinya kembali lincah di atas kain. Profesor Karl hanya memandangi, mencatat sesuatu di buku catatannya.

Beberapa saat kemudian, Profesor Karl bertanya lagi. "Mesin jahit ini, Bu, apakah itu milik Ibu?"

"Bukan, Pak. Ini milik pabrik," jawab Ibu Fatma tanpa mengalihkan pandangannya dari jahitan.

"Nah, di sinilah letak kuncinya," bisik Profesor Karl. "Ibu tidak punya alat produksi. Mesin ini, gedung ini, benang, kain, semua milik mereka. Ibu hanya punya tenaga kerja Ibu. Dan karena Ibu tidak punya alat produksi, Ibu terpaksa menjual tenaga kerja Ibu kepada pemilik modal untuk bisa bertahan hidup. Inilah yang disebut 'keterasingan' (alienation). Ibu menciptakan sesuatu, tapi tidak memiliki kendali atas prosesnya, apalagi hasilnya."

Ibu Fatma menghela napas. "Betul, Pak. Saya jahit kemeja, tapi saya sendiri tidak mampu beli kemeja yang bagus seperti ini."

Profesor Karl tersenyum pahit. "Itu karena hasil kerja Ibu, menjadi asing bagi Ibu sendiri. Kemeja itu bukan lagi produk dari kerja keras Ibu, tapi menjadi komoditas milik orang lain, yang dijual untuk menghasilkan keuntungan bagi mereka."

Bel pulang berbunyi, dan para buruh berhamburan keluar. Ibu Fatma menyalami Profesor Karl.

"Jadi, Pak," kata Ibu Fatma sambil mengelus jempol kakinya yang pegal, "intinya, saya ini seperti 'robot' yang dihidupkan untuk menjahit, tapi baterainya tidak pernah terisi penuh, dan hasilnya dinikmati orang lain?"

Profesor Karl tertawa kecil, tapi ada nada ironi di dalamnya. "Kurang lebih begitu, Bu. Dan sistem ini, yang terus-menerus mengumpulkan 'nilai lebih' dari kerja keras Ibu, itulah yang disebut kapitalisme. Ia akan terus mencari cara untuk menekan upah dan meningkatkan keuntungan, selama alat produksi masih berada di tangan segelintir orang. Kita semua, Bu, sedang ikut dalam 'tarian' kapital ini."

Ibu Fatma pulang, membawa rasa lelah di punggung dan pikiran baru di kepalanya. PDB mungkin melonjak, bursa saham mungkin riuh rendah, tapi ia tahu, itu semua dibangun di atas keringat yang tidak pernah dibayar penuh, dan oleh mesin jahit yang tak pernah tidur di pabrik garmen.

## **KISAH TANAH SAWIT TUN HARAHAP, GEDUNG MEGAH, DAN TEORI PROFESOR MARX**

Di hamparan luas perkebunan kelapa sawit Tuan Harahap di Labuhanbatu, Sumatera Utara, ribuan buruh bekerja dari pagi hingga petang, memanen tandan buah segar (TBS) dengan upah yang tak seberapa. Tuan Harahap sendiri tinggal di sebuah mansion mewah di pusat kota, menikmati keuntungannya dari ribuan hektar sawit yang ia miliki.

Di satu sisi, ada juga sekolah untuk anak-anak buruh yang didanai oleh perkebunan, sebuah klinik kesehatan sederhana, dan juga peraturan desa yang mengatur ketertiban. Semua tampak harmonis di permukaan.

Suatu hari, datanglah Profesor Marx, seorang pemikir dengan kacamata tebal dan kumis khasnya, yang sedang meneliti dinamika kekuasaan dalam sistem ekonomi. Ia melihat jauh melampaui apa yang terlihat di permukaan.

"Selamat sore, Bapak-bapak dan Ibu-ibu," sapa Profesor Marx pada sekelompok buruh yang sedang beristirahat. "Kalian bekerja keras sekali. Saya lihat ada juga sekolah dan klinik di sini."

Seorang buruh bernama Pak Ahmad menjawab, "Ya, Pak. Sekolah dan klinik itu baik. Itu bagian dari perhatian Tuan Harahap pada kami."

Profesor Marx tersenyum kecil. "Menarik sekali. Jadi, kalian merasa Tuan Harahap berjiwa sosial, ya?"

Ia lalu menunjuk ke hamparan kebun sawit yang luas dan pabrik pengolahan di kejauhan. "Semua ini, kebun, pabrik, bahkan alat-alat yang kalian gunakan, itu semua adalah 'basis ekonomi' (economic base). Ini adalah fondasi dari segala sesuatu di sini. Hubungan produksi kalian, yaitu kalian sebagai buruh yang menjual tenaga kerja kepada Tuan Harahap sebagai pemilik modal, itulah yang utama."

"Dan 'perhatian' Tuan Harahap, sekolah, klinik, bahkan peraturan desa yang mengatur kalian, itu semua adalah 'suprastruktur' (superstructure)," lanjut Profesor Marx. "Mereka ada untuk mendukung dan melanggengkan basis ekonomi itu. Mereka dibentuk oleh dan pada gilirannya memperkuat hubungan produksi yang ada."

Pak Ahmad mengernyitkan dahi. "Maksudnya, sekolah dan klinik itu bukan murni kebaikan hati, Pak?"

"Bukan berarti tidak ada kebaikan hati sama sekali," kata Profesor Marx. "Tapi, dalam sistem ini, bahkan hal-hal yang tampak 'baik' sekalipun seringkali berfungsi untuk menjaga agar sistem berjalan mulus. Sekolah menghasilkan buruh yang terdidik dan patuh, klinik memastikan buruh tetap sehat agar bisa bekerja, dan peraturan desa menjaga ketertiban agar produksi tidak terganggu."

"Pikirkan juga," Profesor Marx melanjutkan, "mengapa cerita yang selalu kalian dengar adalah tentang 'kerja keras akan membuahkan hasil', 'Tuan Harahap itu baik hati karena memberi pekerjaan', atau 'kita harus bersyukur atas apa yang ada'? Itu semua adalah bagian dari 'ideologi dominan' (dominant ideology)."

"Ideologi ini," tegas Profesor Marx, "disebarkan melalui berbagai saluran – bisa dari media, dari pengajaran, bahkan dari ceramah-ceramah. Tujuannya adalah untuk membuat kalian menerima posisi kalian dalam sistem ini sebagai sesuatu yang wajar, adil, atau bahkan takdir. Padahal, sistem ini sebenarnya didasarkan pada eksploitasi nilai lebih dari kerja keras kalian."

Pak Ahmad dan buruh lainnya mulai saling pandang. Mereka selalu mengira sekolah itu murni kebaikan, atau bahwa kemiskinan mereka adalah nasib. Tapi Profesor Marx menunjukkan bahwa semua itu terhubung dengan 'basis' produksi kelapa sawit yang mengutamakan keuntungan.

"Jadi, Pak," simpul Pak Ahmad, "kami disekolahkan biar pintar, tapi pintarnya untuk bisa bekerja lebih baik di kebun ini? Dan kami sehat biar bisa terus memanen sawit?"

Profesor Marx mengangguk. "Bukan hanya itu, Pak. Kalian juga diajarkan untuk percaya bahwa sistem ini adalah yang terbaik, bahkan ketika keuntungan besar mengalir ke segelintir pemilik modal, sementara kalian hanya menerima upah minimal. Ideologi ini membantu menjaga 'kedamaian' dan mencegah kalian mempertanyakan struktur yang ada."

Para buruh terdiam. Mereka melihat kebun sawit yang membentang luas, gedung megah Tuan Harahap di kejauhan, dan kemudian menatap sepatu bot mereka yang penuh lumpur. Di balik 'kebaikan' yang tampak dan cerita-cerita yang mereka dengar, ada sebuah logika sistem yang dijelaskan oleh Profesor Marx: struktur ekonomi (basis) membentuk dan mengontrol semua aspek lain dari masyarakat (suprastruktur), termasuk pikiran dan keyakinan orang.

## 2. ADAM SMITH

### PENGANTAR :

**Adam Smith** (1723–1790) adalah seorang filsuf dan ekonom asal Skotlandia, yang dikenal karena bukunya yang sangat berpengaruh: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776)

Buku ini adalah fondasi dari ilmu ekonomi pasar bebas dan menjadikan Adam Smith sebagai ikon kapitalisme awal.

### Gagasan-Gagasan Utama Adam Smith

#### 1. The Invisible Hand (Tangan Tak Terlihat)

Adam Smith berargumen bahwa:

“Jika tiap individu bebas mengejar kepentingannya sendiri, maka tanpa disadari ia turut membantu kesejahteraan bersama.”

Misalnya: Seorang pedagang roti ingin untung → ia harus bikin roti enak → pelanggan senang → masyarakat mendapat roti → ekonomi berputar.

**Pasar akan mengatur dirinya sendiri** lewat mekanisme harga dan persaingan — **tanpa perlu campur tangan besar dari negara.**

#### 2. Peran Terbatas Pemerintah

Menurut Smith, tugas pemerintah hanya tiga:

- Melindungi negara dari serangan luar (militer)
- Menegakkan hukum dan ketertiban (keamanan dalam negeri)
- Membangun infrastruktur publik (jalan, pelabuhan, dll)

Negara **tidak perlu mengatur produksi barang atau harga** secara langsung. Biarkan pasar bekerja.

### 3. Pembagian Kerja (Division of Labor)

Ia menunjukkan bahwa **pembagian kerja** meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Contoh: di pabrik peniti, jika satu orang membuat seluruh peniti dari awal sampai akhir, hasilnya sedikit. Tapi jika pekerjaan dibagi — satu orang memotong kawat, satu membentuk kepala, satu mengemas — hasilnya bisa **ribuan kali lipat**.

### 4. Nilai dan Harga

Smith membedakan antara:

- **Nilai pakai (use value)**: seberapa berguna sesuatu (contoh: air)
- **Nilai tukar (exchange value)**: seberapa banyak barang lain yang bisa ditukar dengannya (contoh: berlian)

Ini membuka jalan bagi teori nilai kerja yang kemudian dikembangkan oleh David Ricardo dan Karl Marx.

### Karya Terkenal

1. ***The Wealth of Nations*** (1776) Tentang pasar, kerja, perdagangan, dan bagaimana kekayaan negara terbentuk.
2. ***The Theory of Moral Sentiments*** (1759) Tentang etika, empati, dan hubungan sosial — menunjukkan bahwa Smith **bukan hanya "manusia pasar", tapi juga moralist**.

## **MASUK SEMINAR BUMDES TAPI BINGUNG NGISI PRESENSI ONLINE**

Suatu pagi di balai desa Ngiring-Ngiring, seminar BUMDes digelar meriah. Spanduk membentang:

**"Menuju Kemandirian Ekonomi Desa Melalui Digitalisasi & Ekosistem Berkelanjutan"**

Adam Smith diundang sebagai tamu kehormatan, katanya karena dia "tokoh ekonomi dunia."

Ia datang dengan jas flanel, buku tebal *The Wealth of Nations* di tangan, dan niat ingin belajar langsung dari akar rumput ekonomi desa.

Panitia menyambut ramah. "Silakan masuk, Pak Adam. Tapi isi presensi dulu, ya."

Adam melihat meja registrasi kosong. Tidak ada buku tamu. Hanya satu HP Android dengan layar penuh tombol:

### **"ISI PRESENSI DI GOOGLE FORM"**

Adam bingung. "Maaf... ini bukan daftar hadir kertas?" "Oh, kita udah digitalisasi, Pak. Sesuai arahan Dinas. Sekarang semua by Google."

Dengan hati-hati, Adam Smith mencoba mengetik namanya:

**Nama:** Adam

**Belakang:** Smith

**Email:** ...

Ia menoleh ke panitia, panik. "Apakah *email* termasuk bentuk modal tetap atau variabel?"

Panitia: "Terserah Bapak aja deh..."

Tiba-tiba sinyal hilang. HP hang. Google Form tak bisa diakses. Adam menatap langit-langit balai desa dan berkata: “Invisible hand telah digantikan oleh **unavailable network...**”

### **Sesi Seminar**

Saat seminar dimulai, pemateri dari kabupaten menjelaskan panjang lebar soal *digital village*, *ekosistem inkubasi bisnis*, dan *optimisasi big data desa*.

Adam mengangkat tangan.

“Maaf, apakah keuntungan desa akan dinikmati kolektif oleh komunitas, atau hanya oleh operator platform?”

Pemateri tersenyum:

“Tenang, Pak. Nanti semua dikembalikan ke musyawarah warga. Tapi sekarang, mari kita lanjut ke sesi PowerPoint slide ke-49.”

Adam pingsan.

### **Epilog**

Setelah acara, Adam menulis catatan:

“Di desa ini, pasar mulai bebas, data mulai dikumpulkan, dan semua digerakkan oleh form yang tak bisa diisi tanpa kuota.” “Sungguh, saya belum siap masuk era ekonomi desa 5.0.”

### **ADAM SMITH NAIK OJEK ONLINE TAPI LUPA TOP UP**

Suatu sore terik di Jakarta, Adam Smith berdiri di pinggir jalan, berkeringat dan memegang smartphone pinjaman dari anak kos sebelah.

Ia baru selesai menghadiri seminar bertema *"Invisible Hand vs Digital Wallet"* dan ingin pulang. Tapi karena tak ada delman, ia mencoba aplikasi ojek online.

Setelah 15 menit memandangi peta yang muter-muter, akhirnya ia klik: **PESAN OJEK.**

Motor datang cepat. Pengemudi: jaket hijau, helm hitam, attitude kapitalis. "Pak Adam ya?"

"Yes. Let's go, good sir!"

Di tengah perjalanan, Adam berbincang.

"Kau tahu, saya dulu bilang manusia digerakkan oleh kepentingan diri sendiri. Tapi sekarang... kalian digerakkan oleh notifikasi, ya?"

Driver menjawab: "Nggih, Pak. Dan rating bintang lima."

Sesampainya di tujuan, Adam Smith membuka aplikasinya... dan wajahnya langsung pucat seperti stok gula impor. "Waduh. Saldo e-wallet saya... kosong." Si pengemudi menarik napas panjang.

"Aduh, Pak. Transfer manual bisa, tapi kena admin fee. Kalau nggak ada saldo, saya bisa rugi bensin dan waktu. Bintang saya bisa turun pula..."

Adam panik.

"Tapi bukankah pasar bekerja atas dasar kepercayaan dan kepentingan rasional!?"

Driver nyengir.

"Itu dulu, Pak. Sekarang: tanpa saldo, tanpa jasa."

Akhirnya Adam Smith menawarkan tukar jasa: "Kalau saya kasih kuliah kilat tentang teori nilai tenaga kerja, boleh nggak dianggap lunas?"

Si driver bengong. “Kalau bisa diajak duet TikTok bahas promo ongkir... baru kita omongin.”

### **Epilog:**

Hari itu, Adam Smith resmi bikin akun TikTok bernama **@InvisibleHand\_ID** Dan video pertamanya viral:

*"5 Alasan Kenapa Pasar Bebas Gagal Bayar Ojek Online"* (dengan caption: "Lupa top up = derita kelas menengah bawah digital.")

## **ADAM SMITH KE WARUNG KOPI DI INDONESIA**

Suatu pagi, Adam Smith bangun di Jakarta—entah bagaimana, ia terbangun di era sekarang, tanpa paspor dan tanpa e-money.

Karena lapar dan penasaran dengan “pasar bebas tropis,” ia mampir ke sebuah warung kopi di pinggir jalan.

Ia duduk, pesan: “Satu kopi hitam, dan tolong beri aku bukti bahwa mekanisme pasar masih hidup dan sehat di sini.”

Penjual kopi, Mas Darto, menyajikan kopi sambil nyengir: “Bukti? Tuan duduk saja sebentar. Lihat yang datang.”

Tak lama, motor-motor menderu. Satu persatu datang:

- Ojek online beli kopi tapi pakai voucher cashback.
- Influencer nongkrong tapi nggak bayar karena barter posting.
- Bos startup pesan lima gelas, tapi suruh anak magang bayar pakai dana pribadi.

Adam Smith mangut-mangut, lalu berbisik:

“Saya menulis bahwa manusia digerakkan oleh kepentingan diri sendiri... tapi saya lupa memperhitungkan promo aplikasi dan gengsi Instastory.”

Kemudian ia tanya ke Mas Darto: “Lalu, kau dapat untung dari siapa?”

Mas Darto menunjuk papan kecil bertuliskan: **“Harga kopi: Rp5.000. Harga untuk yang nanya-nanya teori ekonomi: Rp15.000.”**

Adam Smith tersenyum getir. “Pasar di sini masih hidup... tapi terlihat seperti sedang mabuk pulsa.”

### **Moral anekdot:**

Invisible hand di Indonesia kadang pegang dompet, kadang pegang HP buat scan QRIS.

## **ADAM SMITH JADI DOSEN TAMU DI SEMINAR BUMN**

Adam Smith tiba di ballroom hotel bintang lima—tempat seminar akbar BUMN bertajuk: “Transformasi Bisnis dan Inovasi Value Creation Menuju Masa Depan Digitalisasi 4.0”

Dia datang pakai jas cokelat kusam, bawa buku *Wealth of Nations*, dan wajah agak bingung melihat coffee break-nya pakai sushi.

### **Sesi Pertama: Presentasi Direksi**

Direksi BUMN membuka seminar dengan slide yang jumlahnya 127, pakai istilah seperti:

- “End-to-End Value Orchestration”
- “Customer-Centric Agile Synergy”
- “Vertical Integration of Shared Services Paradigm Shift”

Adam Smith mencatat pelan, lalu berbisik ke panitia: "Apakah mereka bicara soal pasar... atau ritual sihir modern?" Panitia hanya tertawa kecil. "Tunggu aja, Pak. Nanti ada FGD."

### **Giliran Adam Smith Bicara**

Saat giliran tampil, Adam membuka dengan kalimat sederhana: "Dalam ekonomi, manusia bertindak demi kepentingannya sendiri. Namun, jika terlalu banyak rapat dan terminologi, pasar bisa bingung sendiri."

Ruang ballroom mendadak sunyi.

"Saya percaya pada mekanisme pasar. Tapi... kalau semua harga diatur, semua direksi diangkat, dan semua kerugian ditutup negara... apakah ini masih pasar?"

Beberapa direktur mulai batuk. Moderator buru-buru potong: "Baik, terima kasih Pak Adam. Paparannya *sangat reflektif dan memantik diskusi.*" (Terjemahan: "Tolong stop sebelum terlalu jujur.")

### **Sesi Tanya Jawab**

Seorang peserta bertanya:

"Pak Adam, menurut Anda bagaimana cara BUMN bisa kompetitif secara global namun tetap mengedepankan nilai-nilai kebhinekaan?" Adam menjawab pelan:

"Mungkin... mulai dengan tidak membuat dua kata itu berada dalam kalimat yang sama."

### **Epilog**

Setelah acara, Adam Smith menerima sertifikat dan goodie bag berisi:

- Flashdisk
- Agenda kulit

- Brosur BUMN dalam tiga bahasa
- Dan satu voucher potong harga di anak usaha holding.

Di dalam taksinya menuju bandara, Adam menulis catatan kecil:

“Di negeri ini, pasar bebas hidup berdampingan dengan subsidi, dan inovasi artinya presentasi lebih dari 100 slide.”

### **Moral Anekdote:**

Pasar bisa disusun dengan baik, tapi kalau terlalu banyak direksi dan akronim, kadang malah tersesat dalam "synergy matrix".

## **ADAM SMITH DIMINTA BIKIN PROPOSAL BUMDES TAPI BINGUNG BIKIN RAB**

Suatu hari di Desa Kertamaju, Adam Smith ditunjuk sebagai **tim ahli kehormatan BUMDes**.

Ia baru saja dianggap sukses karena pernah bantu panen jagung meski salah pakai cangkul jadi sendok.

Ketua BUMDes bilang:

“Pak Adam, kami mau bangun usaha pengolahan keripik daun kelor. Mohon bantu buat proposalnya ya. Khususnya... bagian RAB.”

Adam Smith mengangguk mantap. Ia pikir ini akan mudah. "Proposal bisnis? Ini urusan sepele," batinnya.

Ia pun membuka laptop pinjaman dari anak karang taruna, lalu mengetik dengan yakin:

## **PROPOSAL USAHA: KERIPIK DAUN KELOR UNTUK KEDAULATAN EKONOMI DESA**

oleh Adam Smith, Ekonom Tersesat

### **BAB 3 – ANALISIS BIAYA DAN PENGEMBALIAN MODAL**

*Menurut teori saya, ketika manusia bekerja demi keuntungan pribadi, maka akan terbentuk harmoni sosial secara tidak sengaja...*

Beberapa jam kemudian, Ketua BUMDes memeriksa hasilnya. Lalu mengerutkan dahi.

“Pak Adam... ini kok nggak ada tabel RAB-nya? Mana harga minyak goreng, plastik kemasan, ongkos bensin, listrik, honor narasumber pelatihan dan konsumsi peserta?”

Adam tercengang. “Honor pelatihan? Loh... saya pikir ini kerja sama gotong-royong?”

Ketua BUMDes tersenyum tipis: “Iya, gotong-royong... tapi tetap harus ada nasi kotaknya.”

Adam panik. Ia mencoba cari referensi. Buka Excel: bingung. Buka Google: sinyal edge.

Tanya perangkat desa: malah diajak ngopi dulu. Akhirnya, ia menulis ulang RAB dengan sangat jujur:

#### **RAB Sementara:**

<b>Komponen</b>	<b>Jumlah Satuan</b>		<b>Total</b>
Daun kelor	Banyak	Berdoa aja	Tidak pasti
Minyak goreng	Mahal	Liter	Sangat mahal
Kemasan	500	Plastik	Lingkungan resah
Pelatihan wirausaha 2 hari	Nasi kotak	Ludes sebelum selesai	
Biaya tak terduga	Selalu	Entah	Mengagetkan

Ketua BUMDes menghela napas panjang. “Pak Adam... ini bukan RAB, ini puisi ekonomi.”

## **Epilog**

Sejak itu, Adam Smith diberi tugas baru: **jadi juru ketik undangan rapat BUMDes.** Lebih aman, dan tidak perlu buka Excel.

### **Moral Anekdote:**

Teori pasar bebas boleh megah, tapi bikin RAB itu butuh ilmu excel dan pengalaman disuruh beli galon pakai uang kas.

## **KISAH BAPAK UJANG, NYONYA BESAR, DAN TANGAN TAK TERLIHAT DI PASAR PETISAH**

Di Pasar Petisah, Medan, tempat aroma rempah beradu dengan tawar-menawar harga, Bapak Ujang adalah seorang pedagang sayur yang gigih. Setiap subuh ia sudah di lapaknya, menata kangkung, bayam, dan cabai dengan rapi. Bapak Ujang selalu ingin menjual sayurnya dengan harga setinggi mungkin, agar bisa menyekolahkan anaknya ke pesantren.

Di sisi lain pasar, ada Nyonya Besar, pemilik restoran Padang ternama di kota itu. Nyonya Besar selalu ingin membeli sayuran dengan harga semurah mungkin, agar bisa menekan biaya dan mendapat keuntungan besar dari rendangnya yang legendaris.

Suatu pagi yang sibuk, datanglah seorang Profesor Ekonomi dari Universitas Sumatera Utara, Profesor Adam namanya, yang sedang melakukan riset tentang efisiensi pasar. Profesor Adam ini sangat percaya pada gagasan "tangan tak terlihat" dan pasar bebas.

Profesor Adam mendekati lapak Bapak Ujang. "Selamat pagi, Bapak Ujang! Wah, sayurnya segar-segar sekali. Pasti Bapak ingin menjualnya semahal mungkin, ya?"

Bapak Ujang mengangguk sambil tersenyum kecut. "Jelas, Pak! Untuk biaya sekolah anak saya. Tapi kalau mahal-mahal, nanti tidak laku."

Tak lama kemudian, Nyonya Besar datang dengan langkah tergesa. Ia melihat kangkung Bapak Ujang dan langsung menawarnya dengan harga sangat rendah. "Bapak Ujang, kangkungnya jelek sedikit itu, harganya diskonlah!"

"Astaga, Nyonya Besar! Ini kangkung segar baru dari kebun!" Bapak Ujang keberatan.

Terjadilah tawar-menawar sengit antara Bapak Ujang yang ingin harga tinggi dan Nyonya Besar yang ingin harga rendah. Profesor Adam hanya berdiri di samping mereka, tersenyum geli.

Akhirnya, setelah beberapa menit tarik ulur, mereka mencapai kesepakatan harga di tengah-tengah. Tidak terlalu tinggi untuk Bapak Ujang, tidak terlalu rendah untuk Nyonya Besar.

"Nah, ini dia fenomena yang menarik!" seru Profesor Adam, setelah Nyonya Besar berlalu dengan sekeranjang kangkung. "Bapak Ujang ingin untung besar, Nyonya Besar ingin hemat biaya. Keduanya sama-sama hanya memikirkan kepentingan pribadi mereka."

Bapak Ujang menghela napas. "Ya begitu, Pak. Semua kan cari untung."

"Tepat sekali, Bapak!" kata Profesor Adam bersemangat. "Tapi perhatikan, apa yang terjadi? Meskipun Bapak Ujang hanya memikirkan keuntungan Bapak sendiri, dan Nyonya Besar hanya memikirkan keuntungan restorannya, pada akhirnya, pasar menemukan harga yang 'adil'."

Bapak Ujang mengerutkan kening. "Adil bagaimana, Pak? Saya masih merasa kurang untung."

"Begini, Bapak," Profesor Adam menjelaskan. "Jika Bapak memaksakan harga terlalu tinggi, tidak akan ada yang beli, sayur Bapak busuk. Jika Bapak menjual terlalu murah, Bapak rugi dan tidak mau lagi jadi penjual sayur. Sebaliknya, jika Nyonya Besar terlalu menawar rendah, Bapak tidak akan mau menjual padanya, dan dia harus mencari ke tempat lain yang mungkin lebih mahal."

"Jadi," lanjut Profesor Adam, "ada semacam '**tangan tak terlihat**' yang bekerja di pasar ini. Tangan ini membimbing kepentingan pribadi Bapak Ujang dan Nyonya Besar untuk menghasilkan manfaat sosial yang lebih besar, yaitu terciptanya harga yang efisien dan pasokan sayuran yang berkelanjutan untuk masyarakat. Tanpa perlu campur tangan pemerintah yang mengatur harga, pasar secara otomatis mencapai keseimbangan."

Bapak Ujang mengangguk-angguk, meskipun ia masih lebih memikirkan jemputan anaknya sore nanti. "Jadi, saya cuma memikirkan keluarga saya, Nyonya Besar memikirkan rendangnya, tapi akhirnya semua orang di Medan bisa makan kangkung, begitu?"

"Persis, Bapak!" Profesor Adam tersenyum lebar. "Itulah keajaiban pasar bebas! Ketika setiap individu bebas mengejar kepentingannya sendiri, maka secara tidak langsung, mereka akan berkontribusi pada kemakmuran seluruh masyarakat. Sebuah sistem yang mengatur dirinya sendiri, tanpa perlu intervensi yang berlebihan."

Meskipun Bapak Ujang mungkin tidak sepenuhnya memahami teori "tangan tak terlihat", ia tahu satu hal: ia harus tetap menjual sayurnya, dan Nyonya Besar harus tetap membeli untuk restorannya. Dan di antara keinginan pribadi mereka, entah bagaimana, perut orang Medan tetap terisi. Itulah "keajaiban" yang disaksikan Profesor Adam di Pasar Petisah.

## **KISAH PABRIK MI INSTAN PAK HADI, TUSUK GIGI, DAN TANGAN TAK TERLIHAT**

### **ALA ADAM SMITH**

Di pinggiran Kota Binjai, Sumatera Utara, berdirilah pabrik mi instan "Mi Sedap Rasa" milik Pak Hadi. Dulunya, Pak Hadi memulai usaha ini sendirian. Ia sendiri yang menguleni tepung, memotong adonan, merebusnya, mengeringkan, membungkus, sampai memasukkannya ke dalam dus. Prosesnya lama sekali, dan mi yang dihasilkan tidak banyak.

Suatu hari, seorang profesor ekonomi yang bijaksana dan gemar mengamati interaksi manusia, Profesor Adam namanya, sedang berkunjung ke pabrik Pak Hadi. Profesor Adam ini terkenal dengan gagasannya tentang bagaimana spesialisasi dapat meningkatkan efisiensi dan kekayaan.

Profesor Adam memperhatikan Pak Hadi yang sedang kesusahan membungkus mi sambil mengawasi adonan yang mengembang. "Selamat pagi, Pak Hadi! Saya lihat Bapak ini sangat sibuk. Mengapa tidak mempekerjakan beberapa orang lagi?"

Pak Hadi menghela napas. "Sudah, Pak. Tapi ya begitulah, satu orang harus bisa semua. Jadi lambat. Mi yang dihasilkan tidak sebanyak yang diharapkan."

Profesor Adam tersenyum. "Coba bayangkan begini, Pak. Jika Bapak hanya punya satu orang karyawan, dan ia harus melakukan semua proses dari menguleni hingga membungkus, ia mungkin hanya bisa menghasilkan 100 bungkus mi dalam sehari."

"Betul sekali, Pak," Pak Hadi mengangguk setuju.

"Nah, bagaimana jika Bapak mempekerjakan 10 orang?" usul Profesor Adam. "Tapi masing-masing orang hanya melakukan satu tugas khusus. Satu orang hanya menguleni, satu orang hanya memotong, satu orang merebus, satu orang mengeringkan, dan seterusnya sampai yang terakhir hanya membungkus."

Pak Hadi mengerutkan kening. "Apa bedanya, Pak? Tetap saja kan 10 orang? Bukannya lebih boros gaji?"

Profesor Adam menggelengkan kepala. "Tidak, Pak. Justru sebaliknya. Dengan spesialisasi dan pembagian kerja (division of labor), yang terjadi adalah tiga hal:

1. Peningkatan keterampilan (Dexterity): Setiap pekerja akan menjadi sangat ahli dan cepat dalam satu tugas yang berulang-ulang. Orang yang tugasnya hanya membungkus, akan membungkus jauh lebih cepat daripada orang yang harus melakukan semua tugas.

2. Penghematan waktu: Tidak perlu lagi buang waktu berpindah dari satu mesin ke mesin lain, atau berganti alat.
3. Inovasi: Ketika seseorang fokus pada satu tugas, ia lebih mungkin menemukan cara-cara baru atau mesin yang lebih baik untuk menyelesaikan tugas itu secara lebih efisien."

"Jadi," lanjut Profesor Adam, "alih-alih 10 orang yang masing-masing menghasilkan 100 bungkus mi per hari (total 1.000 bungkus), 10 orang yang berspesialisasi mungkin bisa menghasilkan 10.000 bungkus mi atau bahkan lebih dalam sehari! Produktivitas Bapak akan melonjak drastis."

Pak Hadi terkejut. "Sebanyak itu, Pak? Padahal cuma ganti cara kerjanya?"

"Tepat sekali!" seru Profesor Adam. "Ini adalah rahasia di balik kekayaan bangsa-bangsa. Kekayaan tidak hanya berasal dari sumber daya alam, tapi dari produktivitas tenaga kerja. Dan produktivitas itu akan meningkat pesat melalui spesialisasi dan pembagian kerja."

Profesor Adam lalu menunjuk ke sebuah pabrik tusuk gigi di seberang jalan. "Bayangkan saja pabrik tusuk gigi itu. Satu orang bisa membuat beberapa tusuk gigi sehari jika ia melakukan semuanya. Tapi di pabrik, ratusan ribu tusuk gigi bisa diproduksi oleh sedikit pekerja yang masing-masing fokus pada memotong kayu, menghaluskan, atau mengemas."

Pak Hadi mulai melihat cahaya terang. Ide ini seperti "tangan tak terlihat" yang ia rasakan sendiri. Ia hanya memikirkan keuntungan pribadinya, tapi dengan menerapkan spesialisasi, ia secara tidak langsung akan menyediakan mi instan dalam jumlah besar dengan harga terjangkau bagi masyarakat, dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja.

"Jadi, intinya, Pak," simpul Pak Hadi, "kalau saya ingin kaya dan orang-orang bisa makan mi instan lebih murah, saya harus pecah-pecah tugas jadi kecil-kecil, biar semua jadi ahli di bagiannya?"

Profesor Adam tersenyum puas. "Begitulah, Bapak. Kekayaan sebuah negara, dan kesejahteraan masyarakat, dibangun di atas fondasi spesialisasi dan efisiensi yang timbul dari pembagian kerja. Ini adalah kekuatan dahsyat yang mendorong pasar bebas."

Sejak itu, pabrik "Mi Sedap Rasa" Pak Hadi menerapkan sistem baru. Setiap karyawan punya tugas spesifik, dari menguleni adonan hingga melabeli kemasan. Hasilnya, produksi melonjak drastis, keuntungan Pak Hadi meroket, dan Mi Sedap Rasa menjadi primadona di setiap meja makan di Sumatera Utara. Sebuah pelajaran sederhana dari seorang Bapak Ekonomi, Adam Smith.

### 3. JOHN MAYNARD KEYNES

#### PENGANTAR :

**John Maynard Keynes** (1883–1946) adalah seorang ekonom Inggris yang dikenal sebagai "**Bapak Ekonomi Makro Modern.**" Ia paling terkenal karena pemikirannya dalam buku ***The General Theory of Employment, Interest, and Money*** (1936), yang **merevolusi teori ekonomi** pada masa Depresi Besar (Great Depression).

Keynes mengatakan: pasar tidak selalu bisa menyelamatkan dirinya sendiri. Dan di situlah pemerintah harus masuk untuk menstabilkan ekonomi.

#### Gagasan-Gagasan Kunci Keynes

##### 1. Pasar Bisa Gagal

Berbeda dengan ekonom klasik (seperti Adam Smith dan David Ricardo), Keynes mengatakan:

“Pasar tidak selalu menuju keseimbangan penuh kerja. Justru bisa mandek di pengangguran massal!”

Contohnya: pada masa Depresi Besar 1930-an, jutaan orang menganggur — padahal harga dan upah sudah turun. Tapi ekonomi tetap lesu. Kenapa? Karena permintaan agregat (total belanja dalam ekonomi) sedang sangat rendah.

##### 2. Peran Pemerintah Penting

Solusinya? Keynes menyarankan agar pemerintah:

- Meningkatkan pengeluaran (belanja infrastruktur, gaji PNS, subsidi)
- Menurunkan pajak untuk mendorong konsumsi
- Membuat defisit anggaran jika perlu

“Kalau swasta takut belanja, maka pemerintah harus jadi pembeli terakhir (spender of last resort).”

### **3. Investasi Publik untuk Mendorong Ekonomi**

Keynes percaya bahwa investasi pemerintah bisa memicu efek domino positif (multiplier effect). Misalnya: pemerintah bangun jalan → pekerja digaji → pekerja belanja → pedagang laku → ekonomi hidup lagi.

### **4. Kebijakan Moneter Bukan Selalu Efektif**

Dalam kondisi resesi parah, menurunkan suku bunga bisa tidak ampuh, karena orang dan bisnis tetap tidak mau pinjam uang. Ini disebut liquidity trap.

### **Karya Terkenal**

- *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936)  
Buku ini membantah teori ekonomi klasik dan mendirikan fondasi ekonomi makro modern.

### **Dampak Pemikirannya**

- Banyak negara (terutama AS dan Eropa) mengadopsi kebijakan Keynesian setelah Perang Dunia II.
- Membentuk dasar sistem Bretton Woods dan lembaga-lembaga seperti IMF & World Bank.
- Pengaruh Keynes sempat meredup di tahun 1970-an saat inflasi tinggi (era stagflasi), tapi bangkit lagi setelah krisis 2008.

## JOHN M. KEYNES DI KANTOR KELURAHAN

Suatu hari, John Maynard Keynes sedang jalan-jalan riset ke sebuah kelurahan di Indonesia. Tujuannya sederhana: Ingin melihat bagaimana negara “mengintervensi” ekonomi rakyat. Sampai di sana, dia lihat spanduk besar:

### **"PROGRAM PADAT KARYA: Mengecat Pos Ronda yang Sudah Dicat Minggu Lalu"**

Keynes langsung senang. “Ah! Inilah yang kumaksud dalam bukuku. Pekerjaan demi menjaga daya beli! Brilian!”

Ia masuk ke kantor kelurahan dan berkata: “Luar biasa! Kalian benar-benar paham semangat Keynesianisme! Mempekerjakan warga, walau kegiatannya... ya agak repetitif.”

Sekretaris kelurahan tersenyum malu-malu.

“Iya Pak... awalnya disuruh nanem cabai, tapi semua gagal panen. Jadi ya... ngecat pos ronda aja terus tiap triwulan.”

Keynes makin semangat. “Tolong buat laporan dampaknya terhadap multiplier effect!”

Tapi staf kelurahan bingung. “Multiplier? Kita cuma pakai dana serapan, Pak. Yang penting SPJ-nya lengkap.”

Tak lama, Keynes diajak ke lapangan. Di sana, warga mengecat dinding yang sudah kinclong.

Satu orang pegang kuas, tiga orang pegang kopi. Keynes berkata haru: “Beginilah caraku menyelamatkan dunia... satu ember cat per minggu.”

## Epilog

Setelah seminggu, pos ronda berubah warna jadi merah, biru, kuning, dan terakhir... motif batik. Keynes menulis di buku hariannya: "Pasar tidak akan menyelamatkan diri sendiri. Tapi mungkin... cat tembok bisa."

### **KEYNES IKUTAN DISKUSI UMKM TAPI MALAH NGUSUL CETAK UANG**

Suatu sore di aula kecamatan, digelar forum diskusi bertema:

#### **"Mengembangkan UMKM di Tengah Tekanan Ekonomi Global dan Persaingan Digitalisasi"**

Para pelaku UMKM hadir: ada Bu Siti penjual keripik paru, Pak Slamet tukang sablon kaos, dan Mas Bowo yang baru gagal dropship.

Di pojok ruangan, duduk seorang pria asing berkumis rapi, mengenakan jas agak kebesaran dan membawa catatan berjudul:

*"General Theory of Employment, Interest, and Money"*

Itulah **John Maynard Keynes**.

Moderator membuka sesi curhat ekonomi rakyat.

#### **Bu Siti:**

"Modal makin susah, bahan baku naik. Mau pinjam ke bank, disuruh bikin laporan keuangan. Lah saya cuma tulis di kertas nasi!"

#### **Pak Slamet:**

"Order ada, tapi pelanggan kabur gara-gara ongkir. Katanya, beli di Shopee bisa gratis kirim."

**Mas Bowo:** “Saya malah rugi dua juta karena supplier palsu. Sekarang jualan instastory motivasi.”

Semua mengeluh, suasana makin murung.

Tiba-tiba Keynes angkat tangan dengan percaya diri:

“Saya ada solusi yang langsung memberdayakan konsumsi rakyat, menciptakan lapangan kerja, dan menjaga permintaan agregat...”

Moderator antusias: “Wah, mantap. Apa itu, Pak Keynes?” Keynes menjawab mantap: **“Cetak uang.”**

Seluruh ruangan hening. Bahkan kipas angin pun terdengar kecewa.

Pak Lurah bertanya hati-hati: “Maksudnya, Pak... cetak uang beneran?”

“Ya. Negara cetak uang, lalu langsung dibagikan ke warga untuk dibelanjakan. Permintaan naik, produksi naik, ekonomi bergerak. Easy!”

Bu Siti melirik dompet lalu berbisik: “Kalau kayak gitu, saya juga bisa jadi menteri...”

Mas Bowo bertanya: “Terus inflasi gimana, Pak?” Keynes menjawab tenang: “Inflasi hanya masalah persepsi. Kalau semua orang setuju uang itu ada nilainya, ya nilainya tetap.”

Pak Slamet mengangguk pelan. “Kayak diskon Tokopedia, ya. Nggak nyata, tapi bikin belanja terus...”

## **Epilog**

Setelah acara, Keynes dicegat oleh bendahara kecamatan.

“Pak, maaf... tadi Bapak bilang cetak uang. Tapi Bapak tadi juga belum bayar konsumsi. Kami pakai sistem kas tunai.”

Keynes membuka dompet—kosong. Lalu menatap meja konsumsi, dan menulis di buku catatannya: “Permintaan tinggi. Tapi saya defisit. Sungguh ironis.”

### **Moral Anekdote:**

Teori makro bisa menyelamatkan ekonomi dunia, tapi nggak bisa dipakai buat bayar lontong dan pastel.

## **KEYNES NYALON JADI KETUA KOPERASI TAPI VISI-MISINYA TERLALU PAKAI GRAFIK**

Pemilihan Ketua Koperasi Desa Sukamakmur digelar di balai desa, sederhana tapi meriah.

Ada dua kandidat:

- **Pak RT Sarman**, petahana, jago mengatur kas bon minyak goreng.
- Dan penantangannya: **John Maynard Keynes**, ekonom yang baru jadi warga kehormatan karena pernah bantu revisi RAB lumbung padi (walau malah nulis esai).

Satu per satu kandidat menyampaikan visi-misi.

### **Giliran Pak RT Sarman:**

“Saya akan bikin koperasi ini tambah lancar. Sembako murah, simpan pinjam cepat, dan kalau bisa: arisan motor tiap semester.” Tepuk tangan meriah.

### **Giliran Keynes:**

Ia membuka laptop. Proyektor menyala. Slide pertama: **“The Role of Aggregate Demand in Rural Microfinance Institutions”**

Lalu muncul grafik-grafik:

1. Kurva IS-LM
2. Tren inflasi global sejak 1930
3. Gambar lingkaran berjudul "*Distribusi Multiplier Koperasi dalam Stimulus Fiskal Regional*"

Warga desa melongo. Ibu-ibu koperasi mulai bisik-bisik: "Itu IS-LM apaan, Bu? Nama sabun cuci?"

Keynes lanjut penuh semangat: "Koperasi ini bisa mendorong investasi domestik melalui belanja strategis komunitas berbasis partisipasi agregat!"

Pak Lurah menyela pelan: "Maaf Pak... tadi katanya mau bagi beras? Atau kupon minyak?" Keynes jawab: "Tentu. Tapi kita mulai dari simulasi keynesian multiplier. Saya sudah siapkan model Excel-nya..."

Di barisan belakang, Bapak-Bapak mulai main gaple kecil-kecilan. Anak-anak bermain proyektor.

Ibu-ibu hanya menulis di buku catatan: "Pak Key... banyak bicara, tapi ndak paham."

### **Hasil Pemilihan**

Pak RT Sarman menang mutlak. Keynes cuma dapat 2 suara (1 dari dirinya sendiri, 1 dari mahasiswa KKN yang kasihan).

Tapi, sebagai penghormatan, warga memberi Keynes jabatan baru: Konsultan Strategi Pembangunan Ekonomi Koperasi Tak Aktif. (Artinya: gak dipakai, tapi dicantumkan di spanduk.)

### **Epilog**

Dalam catatan hariannya, Keynes menulis: "Mungkin saya terlalu jauh. Mereka butuh solusi langsung, bukan grafik elastisitas permintaan. Tapi... setidaknya saya coba."

## **Moral Anekdote:**

Kalau nyalon di desa, jangan pakai kurva IS-LM. Cukup pakai kata 'beras gratis' dan 'tanpa bunga'. Itu sudah teori yang paling ampuh.

## **KEYNES DAN HAYEK DEBAT DI FORUM SIMPAN-PINJAM SAMBIL REBUTAN MIC**

Desa Sukamakmur sedang mengadakan **Forum Evaluasi Tahunan Simpan-Pinjam Koperasi Makmur Jaya**. Tema tahun ini:

*“Antara Intervensi dan Kebebasan: Arah Koperasi ke Depan”*

Panitia mengundang dua tokoh “ekonomi global”:

- **John Maynard Keynes**, ekonom Inggris pecinta belanja negara
- **Friedrich Hayek**, ekonom Austria, fans garis keras pasar bebas

Suasana tenda panas, kipas angin bunyi kresek, dan hanya ada **satu mic** karena mic kedua masih diservis di kota.

### **Sesi Dimulai**

Keynes bicara dulu. Ia angkat mic, lalu menggebu: “Koperasi harus belanja lebih banyak! Serap tabungan untuk program padat karya! Beli mesin penggiling, subsidi bibit, bangun lapangan voli kalau perlu!”

Ibu-ibu tepuk tangan—mereka memang sudah lama ingin lapangan voli.

Giliran Hayek. Ia langsung **rebut mic** (secara sopan, tapi tetap agak gregetan):

“Ini berbahaya! Biarkan anggota memilih sendiri. Tabungan bukan untuk proyek asal-asalan. Kalau tidak hati-hati, koperasi bisa jadi lembaga setengah negara!”

Keynes menyambar lagi: “Kalau dibiarkan, tabungan jadi pasif! Ekonomi desa lesu! Tidak semua masalah bisa diserahkan ke ‘tangan tak terlihat!’”

Hayek membalas: “Lebih baik tangan tak terlihat daripada tangan pemaksa!”

**Moderator (Bu RW) mulai panik.**

“Bapak-bapak... ini forum koperasi, bukan debat Capres... mohon mic-nya gantian ya...”

Tapi keduanya makin semangat. Rebutan mic terus terjadi. Sesekali, power mic mati karena kabel disambung pakai isolasi.

Akhirnya Pak Lurah maju. Ia bawa megaphone tua.

“Saya ringkas aja ya, daripada warga pusing: Kalau pakai teori Pak Keynes, kita bisa bangun kandang ayam. Kalau pakai teori Pak Hayek, warga beli ayam sendiri. Tapi... uang koperasi tinggal dua juta. Jadi, sementara ini... kita beli arit dulu.”

Semua tepuk tangan. Keynes dan Hayek terdiam, akhirnya **berjabat tangan... sambil sama-sama pegang mic.**

**Epilog**

Setelah debat itu:

- Keynes diminta jadi penasehat Koperasi khusus bagian pengajuan anggaran.
- Hayek diangkat jadi ketua tim monitoring transparansi kas.

Keduanya tetap tak akur, tapi tiap malam ngopi bareng sambil debat—pakai gelas yang sama.

## **LOBANG DAN GAJI**

Suatu hari, dalam sebuah kota kecil yang sedang mengalami krisis ekonomi, walikota memanggil seorang ekonom terkenal, J.M. Keynes, untuk meminta saran.

Walikota berkata, “Orang-orang kehilangan pekerjaan. Toko-toko tutup. Kami tak tahu harus berbuat apa.”

Keynes tersenyum dan menjawab, “Gali lobang, lalu bayar orang lain untuk menutupnya kembali.”

Walikota terkejut, “Apa maksud Anda? Itu kan pekerjaan sia-sia!”

Keynes menjawab, “Mungkin, tapi uangnya akan mengalir. Mereka yang digaji akan belanja. Toko buka kembali. Produksi bergerak. Roda ekonomi berputar.”

Walikota berpikir sejenak, lalu berkata, “Lalu bagaimana jika kami menggali lobang untuk menanam pohon?”

Keynes tertawa, “Itu bahkan lebih baik. Anda mendapatkan pekerjaan dan pohon!”

### **Makna:**

Anekdote ini merangkum ide utama Keynesianisme: dalam masa krisis, pemerintah harus aktif menciptakan permintaan melalui pengeluaran, bahkan jika itu tampak tidak produktif, agar ekonomi tetap bergerak.

## **TABUNGAN PAK TUA**

Di sebuah desa, hiduplah seorang petani tua yang sangat hemat. Ia menyimpan seluruh penghasilannya di bawah bantal, karena katanya, “Hemat pangkal kaya!”

Semua tetangga mengikutinya. Mereka berhenti belanja, berhenti makan di warung, dan bahkan berhenti membayar tukang cukur.

Warung-warung sepi. Tukang cukur pindah kerja jadi tukang gali sumur. Pedagang keliling bangkrut. Ekonomi desa lumpuh total.

Suatu hari, Keynes datang berkunjung dan berkata:

“Tabungan itu baik... tapi kalau semua orang menabung, siapa yang akan belanja? Kalau tak ada yang belanja, siapa yang akan berjualan? Kalau tak ada yang berjualan, siapa yang bisa bekerja?”

Pak Tua menjawab, “Tapi bukankah kita harus bersiap untuk masa depan?”

Keynes tersenyum, “Benar. Tapi kalau hari ini kamu mati kelaparan, masa depanmu buat apa?”

Makna:

Anekdote ini menyindir paradoks tabungan (*paradox of thrift*) yang dicetuskan Keynes: Jika semua orang menabung dalam krisis, maka permintaan turun, produksi berhenti, dan ekonomi makin memburuk — padahal niat awalnya justru ingin selamat.

### **KISAH KREDIT MACET PAK BUDI DAN TEORI PROFESOR KEYNES**

Pada suatu pagi yang muram di tahun 1998, Indonesia sedang dilanda krisis moneter. Toko elektronik Pak Budi di Glodok, yang biasanya ramai, kini sepi. Rak-rak penuh televisi dan kulkas terbaru, tapi tak ada yang membeli. Pak Budi gelisah, cicilan ke bank sudah menunggak tiga bulan. Ia merenung, "Kenapa ya, orang-orang tiba-tiba tidak mau belanja?"

Di tengah kegelisahan itu, datanglah seorang pria bertubuh agak gempal, berkacamata, dengan kumis tipis dan tatapan tajam nan cerdas. Ia adalah Profesor Keynes, seorang ekonom yang kebetulan sedang berada di Jakarta untuk sebuah konferensi yang mendadak sepi peserta. Profesor Keynes dikenal dengan gagasan bahwa pemerintah perlu turun tangan saat pasar sedang lesu.

"Selamat pagi, Pak Budi," sapa Profesor Keynes. "Saya melihat toko Bapak sepi sekali. Mengapa demikian?"

Pak Budi menghela napas. "Selamat pagi, Pak. Mau bagaimana lagi, Pak. Orang-orang sekarang takut belanja. Harga-harga naik, PHK di mana-mana. Yang punya uang malah ditahan, tidak berani dibelanjakan. Kami yang jualan jadi kena imbasnya."

Profesor Keynes mengangguk-angguk. "Tepat sekali, Pak Budi. Inilah yang saya sebut 'paradoks penghematan' (paradox of thrift). Ketika semua orang secara individu memutuskan untuk menabung lebih banyak karena takut akan masa depan, secara agregat, ini justru memperburuk keadaan ekonomi."

"Maksudnya?" tanya Pak Budi bingung.

"Begini," jelas Profesor Keynes. "Ketika Bapak dan saya, serta semua orang, memutuskan untuk menahan uang kita karena tidak yakin, maka permintaan di pasar akan anjlok. Toko elektronik Bapak jadi sepi, pabrik-pabrik tidak laku, mereka terpaksa mengurangi produksi dan mem-PHK karyawan. Karyawan yang di-PHK jadi makin miskin, makin tidak berani belanja, dan lingkaran ini terus berputar menjadi resesi atau bahkan depresi ekonomi."

Pak Budi berpikir sejenak. "Jadi, kalau semua orang pegang uang, tapi tidak dibelanjakan, ekonomi malah jadi sakit?"

"Persis, Bapak!" seru Profesor Keynes. "Pasar tidak selalu bisa memperbaiki dirinya sendiri secara otomatis, terutama saat terjadi krisis kepercayaan seperti ini. Ada kalanya, 'permintaan agregat' (aggregate demand), yaitu total belanja oleh rumah tangga, bisnis, dan pemerintah, itu terlalu rendah. Akibatnya, barang tidak laku, pengangguran naik."

"Lalu, solusinya bagaimana, Pak?" tanya Pak Budi, penuh harap.

Profesor Keynes tersenyum. "Di sinilah peran pemerintah menjadi sangat penting. Saat swasta dan masyarakat menahan diri untuk belanja dan berinvestasi, pemerintah harus

maju. Misalnya, dengan membangun infrastruktur, memberikan stimulus kepada perusahaan, atau bahkan mencetak uang dan membelanjakannya."

"Membangun jalan, misalnya?" celetuk Pak Budi.

"Ya, bisa saja membangun jalan, jembatan, atau proyek lain yang menciptakan pekerjaan. Dengan begitu, masyarakat yang menganggur bisa bekerja, dapat upah, dan akhirnya punya uang untuk belanja lagi," terang Profesor Keynes. "Atau bisa juga dengan menurunkan suku bunga agar orang mau pinjam uang untuk usaha atau belanja."

"Jadi, pemerintah harus 'belanja gila-gilaan' saat rakyatnya takut belanja?" tanya Pak Budi, agak terkejut.

"Terdengar kontraintuitif, memang," kata Profesor Keynes sambil mengangguk. "Tapi itulah yang diperlukan untuk memecah lingkaran setan ini. Pemerintah harus menjadi 'pembelanja terakhir' (spender of last resort) untuk 'menyuntikkan' permintaan kembali ke dalam ekonomi, sehingga roda produksi dan konsumsi bisa berputar lagi. Jangan pedulikan dulu defisit anggaran sementara, yang penting ekonomi hidup kembali."

Pak Budi menatap rak-rak televisinya. Ia mulai membayangkan jalan baru dibangun, orang-orang kembali bekerja, dan uang beredar lagi, sampai akhirnya mereka membeli televisi dari tokonya. Ide Profesor Keynes terdengar seperti angin segar di tengah keputusasaannya.

"Jadi, intinya, Pak," simpul Pak Budi, "kalau ekonomi sakit karena orang tidak mau belanja, pemerintah harus jadi 'dokter' yang menyuruh orang belanja, bahkan kalau perlu pemerintah sendiri yang belanja, begitu?"

Profesor Keynes tersenyum puas. "Kurang lebih seperti itu, Bapak. Karena dalam jangka panjang, kita semua mati. Tapi dalam jangka pendek, kita harus memastikan ekonomi tetap hidup!"

Tentu, mari kita buat anekdot Keynes lagi, dengan sentuhan yang lebih relevan dengan era modern dan isu inflasi atau stagnasi.

### **KISAH UMKM BU SARAH, INVESTOR PARNO, DAN RESEP PROFESOR KEYNES**

Di sebuah pusat perbelanjaan baru di Medan, Bu Sarah punya toko kue bolu meranti. Bolu buatannya terkenal lembut dan manis. Biasanya tokonya ramai, tapi belakangan ini, penjualan merosot tajam. Orang-orang jarang mampir, dan walaupun mampir, cuma lihat-lihat saja.

"Pak, kenapa ya ini toko sepi terus? Padahal bolu saya sudah kasih diskon," keluh Bu Sarah pada suaminya suatu sore. "Modal makin menipis, mau bayar karyawan jadi susah."

Tidak jauh dari toko Bu Sarah, duduklah seorang investor muda nan ambisius bernama Daniel. Ia punya modal besar dan berencana membuka usaha kafe kekinian. Tapi ia ragu, terus-menerus menunda investasinya. "Ekonomi lagi tidak jelas," pikir Daniel. "Mending uangnya diamankan saja di deposito, aman."

Pada saat yang sama, Profesor Keynes, seorang ekonom ternama yang kebetulan sedang meninjau kondisi ekonomi di kota itu, mengamati fenomena ini. Ia melihat Bu Sarah yang frustrasi dan Daniel yang ragu-ragu. Ia tahu betul ini adalah masalah "permintaan yang lesu" dan "investasi yang stagnan."

"Selamat sore, Ibu," sapa Profesor Keynes pada Bu Sarah. "Saya perhatikan toko Ibu sepi sekali."

"Betul, Pak. Orang-orang tidak mau belanja. Padahal harga-harga sudah saya pangkas," jawab Bu Sarah lesu. "Sepertinya semua orang jadi 'pelit' sekarang."

Profesor Keynes tersenyum. "Itulah yang saya sebut 'spirit binatang' (animal spirits) dalam ekonomi, Bu. Saat kepercayaan publik menurun, baik konsumen maupun

investor menjadi ragu. Konsumen enggan belanja, investor enggan berinvestasi. Ini menciptakan lingkaran setan."

Ia lalu mendekati Daniel, sang investor. "Anda terlihat ragu-ragu, anak muda. Bukankah Anda punya modal untuk kafe itu?"

Daniel mengangguk. "Betul, Pak. Tapi bagaimana mau buka kafe kalau orang tidak mau belanja? Nanti kafe saya sepi, rugi."

"Nah!" seru Profesor Keynes. "Di sinilah masalahnya. Baik konsumen maupun investor, semuanya 'paranoid' terhadap masa depan. Mereka menahan uangnya, berharap keadaan membaik secara ajaib. Tapi justru karena semua menahan diri, keadaan tidak pernah membaik. Ini namanya keseimbangan di bawah kapasitas penuh."

"Lalu, apa solusinya, Pak?" tanya Bu Sarah dan Daniel serentak.

Profesor Keynes menggebrak meja (untungnya tidak ada bolu di atasnya). "Solusinya adalah intervensi aktif dari pemerintah!"

"Maksudnya, pemerintah harus suruh orang beli bolu saya, Pak?" tanya Bu Sarah, agak bingung.

"Bukan secara langsung menyuruh membeli bolu Ibu," jelas Profesor Keynes. "Tapi pemerintah harus menciptakan iklim kepercayaan dan mendorong permintaan. Misalnya, dengan menurunkan suku bunga secara drastis agar Daniel mau pinjam uang untuk investasinya. Atau, pemerintah bisa langsung melakukan proyek besar, seperti membangun MRT di Medan ini!"

Daniel mengerutkan kening. "Membangun MRT? Itu kan butuh dana besar, Pak. Nanti APBN jebol, utang negara banyak."

"Betul, butuh dana besar. Tapi pikirkan dampaknya," Profesor Keynes bersemangat. "Pembangunan MRT itu akan menciptakan lapangan kerja bagi ribuan orang. Orang-

orang itu akan mendapat upah, dan dengan upah itu, mereka akan belanja – mungkin beli bolu Ibu Sarah, atau makan di kafe Daniel yang baru buka."

"Ketika orang-orang mulai belanja lagi, permintaan akan naik. Perusahaan-perusahaan akan melihat ini, mereka akan berani berinvestasi dan merekrut lebih banyak karyawan," lanjut Profesor Keynes. "Ini akan memecah 'kutukan' ketidakpercayaan. Utang pemerintah itu penting, tapi stagnasi ekonomi jauh lebih berbahaya dalam jangka panjang."

Bu Sarah mulai melihat titik terang. "Jadi, kalau pemerintah belanja besar-besaran, uang beredar lagi, toko saya ramai lagi?"

"Tepat!" kata Profesor Keynes. "Pemerintah harus bertindak sebagai 'pelaku ekonomi terakhir' untuk memicu kembali roda ekonomi. Tidak peduli defisit sementara, yang penting adalah memulihkan harapan dan menggerakkan 'spirit binatang' agar belanja dan investasi kembali hidup. Jangan biarkan pasar membusuk sendiri. Kadang, perlu dorongan besar dari luar untuk memulihkan kepercayaan."

Daniel, sang investor, mulai tersenyum tipis. Ia membayangkan ramainya penumpang MRT yang mungkin akan mampir ke kafe miliknya. Mungkin, memang tidak ada salahnya jika "kakek tua" Keynes ini punya ide gila tapi cerdas.

## 4. MOHAMMAD HATTA (BUNG HATTA)

### PENGANTAR :

**Mohammad Hatta** (1902–1980) adalah Wakil Presiden pertama Indonesia, proklamator kemerdekaan, dan seorang pemikir ekonomi yang berpengaruh. Ia dikenal sebagai "Bapak Koperasi Indonesia" karena keyakinannya bahwa sistem koperasi adalah jalan tengah yang adil dan sesuai dengan nilai-nilai keindonesiaan.

Selain negarawan, Hatta juga seorang intelektual yang tajam. Ia menulis banyak esai dan pidato ekonomi, seringkali dengan bahasa yang tenang namun tajam.

### Gagasan Ekonomi Mohammad Hatta

#### 1. Ekonomi Berdasarkan Pancasila

Hatta menolak sistem kapitalisme liberal milik Barat dan komunisme milik Timur. Ia mengusulkan sistem ekonomi yang berdasarkan Pancasila, yang menekankan:

- Keadilan sosial
- Gotong royong
- Kepemilikan bersama atas alat produksi strategis

“Indonesia bukan negara liberal, tapi juga bukan komunis. Kita berdiri di atas dasar kita sendiri.”

#### 2. Koperasi sebagai Soko Guru Perekonomian

Hatta percaya bahwa **koperasi** adalah bentuk ekonomi paling cocok untuk masyarakat Indonesia, karena:

- Sesuai dengan nilai kekeluargaan dan gotong royong
- Mampu melindungi rakyat kecil dari eksploitasi

- Mendorong partisipasi dan demokrasi ekonomi

“Koperasi adalah usaha bersama untuk memperbaiki nasib penghidupan ekonomi berdasarkan tolong-menolong.”

### **3. Anti Monopoli dan Feodalisme Ekonomi**

Hatta sangat kritis terhadap monopoli, feodalisme, dan ekonomi rente. Ia menekankan pemerataan kesempatan dan pemberdayaan rakyat kecil sebagai pilar pembangunan ekonomi.

### **4. Pendidikan dan Etika Ekonomi**

Hatta percaya bahwa ekonomi bukan hanya soal angka dan produksi, tapi juga moral dan pendidikan. Ekonomi harus punya jiwa, bukan sekadar untung-rugi.

#### **Karya Terkenal Hatta**

- *Demokrasi Kita*
- *Membangun Koperasi dan Ekonomi Rakyat*
- *Menuju Negara Hukum*
- Berbagai pidato tentang koperasi, pendidikan, dan ekonomi kerakyatan

## **BUNG HATTA DAN EKONOMI PANCASILA DI ERA PROMO DIGITAL**

Suatu pagi di Pasar Tradisional Sukajadi, tampak **Bung Hatta** berdiri di depan sebuah etalase sembako sambil mengamati harga minyak goreng.

Ia geleng-geleng kepala. “Dulu aku pikir musuh bangsa adalah penjajahan ekonomi. Ternyata kini, musuhnya adalah diskon palsu dan promo ongkir yang menyesatkan umat.”

Ia berjalan pelan, lalu duduk di warung kopi bersama dua anak muda. Yang satu mantan pejuang koperasi desa, yang satu influencer reseller skincare impor.

Bung Hatta bertanya: “Anak muda, bagaimana nasib ekonomi Pancasila hari ini?”

Si reseller menjawab jujur: “Wah, susah, Bung. Soalnya ekonomi sekarang itu bukan gotong royong, tapi rebutan voucher.”

Anak muda satunya menimpali: “Iya, Bung. Koperasi kalah saing. Warga lebih percaya *flash sale* daripada rapat anggota tahunan.”

Bung Hatta termenung. Ia lalu mengeluarkan buku kecil berjudul “*Membangun operasi, Membangun Bangsa*”. Tapi saat hendak membacakan kutipan, penjaga warung berteriak: “Maaf, Bung. Kopinya harus bayar dulu. Sistem kami pakai QRIS.”

Bung Hatta membuka dompet kulit lamanya—isi cuma kartu anggota koperasi tahun 1950 dan uang logam. Ia bingung. “QRIS itu koperasi jenis baru?”

Akhirnya, ia terpaksa meminjam HP anak muda tadi untuk bayar. Sambil menunggu sinyal, Bung Hatta berkata lirih:

“Dulu kita pikir kemerdekaan adalah soal tanah dan pabrik. Kini, tampaknya... kemerdekaan itu sinyal internet dan kuota e-wallet.”

## Epilog

Sebelum pulang, Bung Hatta menulis satu kalimat di tembok warung:

“Ekonomi Pancasila seharusnya bukan cuma jargon, tapi cara hidup—yang adil bagi warung tetangga, bukan hanya warehouse raksasa.”

Warga lewat mengganggu. Lalu scroll TikTok lagi.

### Moral Anekdote:

Ekonomi Pancasila itu bukan soal teori. Tapi soal siapa yang tetap bisa jualan, meski tak ikut Harbolnas.

## **BUNG HATTA DITAWARI ENDORSE KOPERASI DIGITAL, TAPI MALAH NULIS MANIFESTO**

Di tahun 2025, sebuah startup koperasi digital bernama **Koplink.id**—dengan slogan “*Koperasi Rasa Startup, Untung Rasa Cashback*”—mencari figur nasionalis untuk kolaborasi branding.

Lalu muncul ide brilian dari tim marketing:

“Bagaimana kalau kita *revive* semangat Bung Hatta? Kita undang beliau buat endorse! Biar kesannya berjiwa rakyat, tapi tetap kekinian.”

Setelah melalui sesi *AI hologram resurrection* dan surat resmi penuh emoji 🙌🔥, Bung Hatta akhirnya diundang ke kantor Koplink.id yang penuh bean bag dan neon “Think Outside the Kotak Amal”.

### Hari Syuting Endorse

Produser menjelaskan:

“Jadi, Bung cukup bilang: ‘*Saya Bung Hatta. Saya percaya pada Koplink.id. Koperasi zaman now, untuk rakyat kekinian.*’ Lalu kita kasih efek slow-mo pas Bung angkat HP. Clear?”

Bung Hatta mengangguk pelan...Lalu **minta selebar kertas dan mulai menulis.** Selama 4 jam.

Saat produser datang lagi, Bung berkata:

“Saya tidak bisa hanya mengucap tagline. Saya tulis ini.”

Lalu ia serahkan dokumen berjudul:

### **“Manifesto Kedaulatan Ekonomi Rakyat di Era Platformisasi Digital”**

Isinya:

- Kritik terhadap koperasi digital yang hanya kosmetik, tanpa musyawarah anggota.
- Analisis struktur kapital dalam aplikasi “rakyat” yang dimodali VC asing.
- Seruan agar koperasi kembali ke jati diri: bukan sekadar e-wallet yang pakai kata ‘gotong royong’ di UI.

Tim marketing bengong. Social media officer berkata: “Bung... ini gak bisa masuk IG story. Panjang banget.”

### **Epilog**

Akhirnya Bung Hatta tak jadi endorse. Tapi tulisannya viral, diunggah ulang oleh dosen-dosen, aktivis koperasi, dan netizen yang sok baca.

Sementara Koplink.id tetap jalan.....tapi tiap bulan harus ganti slogan karena ditegur Bung Hatta di Twitter.

## **Moral Anekdote:**

Bung Hatta tak bisa disewa. Bahkan untuk sekadar promo, ia tetap bawa idealisme dan footnote.

## **BUNG HATTA NGISI PODCAST GEN Z — "PANCASILA DAN**

### **PROMO PAYLATER**

Sebuah podcast Gen Z populer bernama “**Ngopi Sambil Ngotak**” mengadakan episode spesial:

*“Refleksi Ekonomi Pancasila di Era Digital”*

Dan narasumber undangan spesial mereka minggu ini adalah...

**Bung Hatta.** (Lewat teknologi AI voice reconstruction + hologram nasionalisme.)

### **Opening Podcast**

Host (dengan suara santai):

“Yo, bro and sis, selamat datang di Ngopi Sambil Ngotak. Hari ini kita bahas: Pancasila vs Promo PayLater—apakah bisa berdampingan?”

Co-host nambahin:

“Bayangkan lo baru gajian, eh ada promo cicilan 0% buat beli treadmill. Padahal rumah sempit.

Itu adil sosial atau jebakan digital?”

Lalu Bung Hatta masuk studio virtual. Suaranya tenang, berwibawa.

### **Dialog Podcast**

**Host:**

“Halo Bung, menurut Bung, PayLater ini apakah bagian dari semangat gotong royong... atau gotong dompet?”

**Bung Hatta:**

“PayLater, bila tidak dikendalikan, adalah bentuk baru perbudakan yang dibungkus dalam notifikasi manis. Rakyat tidak boleh dirayu oleh kemudahan palsu hingga lupa bahwa kemerdekaan adalah bebas dari beban bunga.”

**Co-host (kaget):**

“Wah dalem, Bung. Tapi gimana dengan promo? 11.11 tuh menggoda banget...”

**Bung Hatta:**

“Promo boleh, asal bukan ilusi. Dalam ekonomi Pancasila, diskon harus adil. Jangan barang dari luar negeri, pajaknya kecil. Sementara petani lokal panen malah rugi karena harga disetir platform.”

**Host:**

“Jadi menurut Bung, ekonomi Pancasila masih cocok buat Gen Z?”

**Bung Hatta:**

“Selama ada warung tetangga, selama kalian belum lupa rasa kopi sachet, ekonomi Pancasila masih punya harapan.”

**Iklan Tiba-Tiba Masuk**

“Podcast ini disponsori oleh: KREDIVO SYARIAH. Cicilan Tanpa Dosa.”

Bung Hatta langsung menoleh ke kru virtual dan berkata:

“Saya mundur lima menit. Saya tak mau disandingkan dengan kapitalisme yang mencatut nama agama.”

## **Epilog**

Episode itu viral. Netizen debat panjang:

- Ada yang bilang Bung Hatta terlalu kaku.
- Ada yang screenshot quote-nya buat caption IG.
- Ada yang tetap checkout PayLater sambil bilang: *“Maaf, Bung. Nanti aku cicil ideologi.”*

## **Moral Anekdote:**

Kalau Bung Hatta hidup hari ini, mungkin ia tidak punya PayLater...Tapi pasti dia cicil harapan — agar rakyat bisa merdeka, bahkan dari godaan diskon musiman.

## **BUNG HATTA DIUNDANG KE DISKUSI STARTUP, TAPI LANGSUNG PULANG** **WAKTU DENGAR ISTILAH ‘BURN RATE’**

Suatu sore di bilangan SCBD, sebuah forum startup elit bernama **“Founders for Freedom”** mengadakan diskusi bertema:

*“Inovasi, Investasi, dan Indonesia: Mencari Jalan Tengah antara Kapital dan Kebaikan”*

Mereka ingin mengundang sosok bersejarah yang bisa mewakili nilai-nilai ekonomi kerakyatan.

Pilihan jatuh pada hologram Bung Hatta—hasil kolaborasi AI sejarah dan teknologi lokal (yang entah kenapa disponsori kopi kekinian).

## **Acara Dimulai**

Ruangan penuh dengan orang-orang ber-hoodie, pakai sneakers putih, dan membawa Macbook walau acara ada proyektor.

Moderator membuka:

“Kita sangat bangga menghadirkan Bapak Ekonomi Indonesia, Bung Hatta! Kita akan bahas bagaimana ekonomi kerakyatan bisa relevan... bahkan dalam era **burn rate tinggi** seperti sekarang.”

### **Bung Hatta yang baru duduk langsung angkat tangan.**

“Maaf, saya tidak mengerti. Tadi disebut apa? Burn... rate?” Salah satu founder menjelaskan antusias:

“Burn rate itu kecepatan kita membakar dana investor, Bung. Semakin tinggi, artinya kita agresif berkembang!”

Bung Hatta terdiam.

“Jadi, kalian menerima uang rakyat... lalu dibakar... lalu berdoa agar suatu hari nanti untung?”

“Kurang lebih, iya Bung! Tapi dengan branding positif dan valuasi yang naik!”

Bung Hatta berdiri pelan. Matanya tajam. Suaranya tenang.

“Anak-anak muda, dulu kami membakar semangat, bukan dana. Kami berjuang menghemat uang negara, bukan membuat ‘runway’ sambil berlari ke jurang.”

Lalu ia menghela napas, mengenakan pecinya, dan berkata: “Saya pamit. Saya kira ini diskusi tentang pembangunan. Ternyata tentang pembakaran terencana.”

Dan beliau keluar ruangan. Hening. Lalu salah satu founder bisik: “Tapi Bung, valuasi kami unicorn, lho...”

## **Epilog**

Setelah itu:

- Bung Hatta menulis esai: “*Antara Koperasi dan Kapital yang Terbakar*”
- Forum startup ganti tema tahun depan:

“Sustainability Beyond Burn: Menabung Ala Bung”

Sementara itu, startup tadi... tetap bakar uang. Tapi diam-diam, CEO-nya jadi anggota koperasi simpan pinjam.

## **Moral Anekdote:**

Bung Hatta tak paham 'burn rate'—karena yang beliau bangun adalah daya tahan bangsa, bukan rencana pembakaran dana.

## **HATTA DAN APLIKASI BELANJA ONLINE**

Suatu hari, Bung Hatta diajak cucunya berbelanja lewat aplikasi online.

Cucunya berkata, “Kita bisa beli semua di sini, Kek. Dari baju, sepatu, sampai kopi dari Brazil. Tinggal klik!”

Bung Hatta memandangi layar, lalu bertanya,

“Di mana kopi dari Aceh? Di mana gula dari Dompu? Di mana kain dari Tenun Troso? Mengapa yang ditawarkan semua dari luar?”

Cucunya menjawab, “Ya, soalnya yang lokal jarang muncul di halaman depan, Kek.”

Bung Hatta tersenyum kecut dan berkata,

“Itulah bahayanya kalau ekonomi hanya dikendalikan oleh algoritma, bukan nurani. Kita bisa lupa pada saudara-saudara kita sendiri.”

Makna:

Anekdote ini menggambarkan bagaimana Bung Hatta mungkin akan mengkritik ekonomi digital yang tidak berpihak pada pelaku usaha lokal, dan mengingatkan bahwa kedaulatan ekonomi dimulai dari kebiasaan memilih yang kita dukung setiap hari.

### **BUNG HATTA VS INFLUENCER EKONOMI TIKTOK**

Di sebuah talkshow daring, Bung Hatta diundang bersama seorang influencer ekonomi TikTok yang sedang viral. Influencer itu tampil dengan jas mahal dan latar belakang rak buku palsu.

Ia membuka diskusi dengan penuh semangat,

“Kalau mau kaya, invest di kripto, trading tiap hari, dan jangan lupa: mindset miliarder! UMKM? Ditinggalin aja, ROI-nya kecil!”

Bung Hatta hanya tersenyum, lalu berkata pelan:

“Anak muda, kau bisa kaya sendiri, tapi rakyatmu tetap lapar. Itu bukan kemajuan, itu kesenjangan.”

Influencer itu tertawa, “Ah, Pak Hatta terlalu idealis! Zaman sekarang bukan soal gotong royong, tapi **growth and gain!**”

Bung Hatta menjawab,

“Saya tidak anti untung. Tapi jika untungmu membuat tetanggamu rugi, itu bukan bisnis — itu penjajahan versi baru.”

Studio hening. Netizen mulai komentar: *“Wah, Pak Hatta mic drop...”*

Makna:

Anekdote ini menyindir gaya ekonomi modern yang terlalu berorientasi pada keuntungan pribadi dan spekulasi, dan mengingatkan kembali pada nilai-nilai ekonomi kerakyatan dan keadilan sosial yang diperjuangkan Bung Hatta.

### **CHANNEL YOUTUBE BUNG HATTA: EKONOMI RAKYAT, BUKAN SEKADAR CUAP-CUAP**

Bung Hatta akhirnya membuka channel YouTube dengan nama **“@HattaBicara”**. Videonya sederhana: latar belakang rak buku asli, baju koko putih, dan suara yang tenang tapi menusuk.

Judul videonya viral: **“Kenapa Startup Gagal Tapi Warung Tetap Bertahan?”**

Di video itu, Bung Hatta berkata:

“Kalian bangga membakar modal triliunan untuk menjual kopi kekinian, tapi lupa: warung Mbok Inem di pojok gang sudah 30 tahun untung tanpa pitch deck.”

Ia melanjutkan:

“Kalian gambar-gembor valuasi, tapi rakyat masih bingung beli minyak goreng. **Ekonomi sehat itu bukan soal unicorn, tapi soal perut rakyat kenyang.**”

Kolom komentar pun ramai:

- *“Gila, ini baru konten ekonomi!”*
- *“Lebih nendang dari podcast sebelah!”*

- *“Respect Bung Hatta, the real ekonom rakyat.”*

Salah satu netizen bertanya:

“Pak Hatta, kenapa Bapak gak bikin startup aja?”

Beliau menjawab di video berikutnya:

“Saya tidak ingin bikin startup yang cepat kaya sendiri. Saya lebih suka bikin koperasi, agar semua bisa untung bersama.”

Makna:

Anekdote ini menyindir budaya **"startup cepat kaya"** dan mengangkat kembali semangat Bung Hatta soal koperasi dan ekonomi berbasis solidaritas, bukan spekulasi atau ilusi pertumbuhan semata.

### **KISAH KOPI PAK JAMAL, KOPERASI, DAN FILOSOFI BUNG HATTA**

Di sebuah nagari di lereng Gunung Marapi, Sumatera Barat, Pak Jamal adalah seorang petani kopi yang ulung. Kopi arabika yang ia tanam terkenal wangi dan pahitnya pas. Namun, setiap kali panen, Pak Jamal selalu pusing. Harga kopi di pasaran selalu dipermainkan tengkulak, dan ia terpaksa menjual murah karena butuh uang cepat untuk kebutuhan keluarga.

Suatu hari, seorang pemuda dari Jakarta, sebut saja Hatta Muda, yang sedang melakukan riset tentang ekonomi kerakyatan dan sangat terinspirasi oleh pemikiran Mohammad Hatta, datang berkunjung ke kebun kopi Pak Jamal. Hatta Muda ini selalu menekankan pentingnya kekuatan bersama dan tolong-menolong.

"Wah, kopi Bapak wangi sekali!" puji Hatta Muda sambil menyesap secangkir kopi hitam pekat. "Tapi kenapa saya dengar, Bapak sering kesulitan menjualnya dengan harga pantas?"

Pak Jamal menghela napas. "Betul sekali, Nak. Kami ini petani kecil, tidak punya modal besar untuk menyimpan kopi lama-lama. Tidak punya akses langsung ke pasar kota apalagi ekspor. Jadi, ya terpaksa jual ke tengkulak. Mereka yang menentukan harga, bukan kami."

Hatta Muda mengangguk. "Itulah masalahnya, Pak. Para petani seperti Bapak terpecah dan lemah jika berdiri sendiri. Mereka mudah dieksploitasi oleh mereka yang punya modal besar dan akses pasar."

"Lalu, solusinya bagaimana, Nak? Apa kami harus jadi tengkulak juga?" tanya Pak Jamal, agak putus asa.

"Bukan begitu, Pak," ujar Hatta Muda dengan suara mantap. "Solusinya adalah bekerja sama, berkumpul, dan mendirikan koperasi."

Pak Jamal mengerutkan kening. "Koperasi? Itu bukannya hanya untuk simpan pinjam saja, Nak?"

"Bukan hanya itu, Pak!" seru Hatta Muda, matanya berbinar. "Bayangkan, jika semua petani kopi di nagari ini, seperti Bapak, bergabung dalam satu koperasi. Koperasi itu akan menjadi kekuatan bersama. Kalian bisa:

- **Mengumpulkan hasil panen bersama.** Jadi, tidak perlu terburu-buru menjual murah ke tengkulak. Koperasi bisa menunggu harga terbaik.
- **Membeli pupuk atau bibit dalam jumlah besar.** Harganya pasti lebih murah karena dapat diskon grosir.
- **Membangun mesin pengolah kopi sendiri.** Jadi, tidak hanya menjual biji mentah, tapi bisa menjual bubuk kopi kemasan dengan merek kalian sendiri, yang harganya tentu jauh lebih tinggi.
- **Negosiasi langsung dengan pembeli besar di kota atau bahkan eksportir.** Tidak perlu lagi lewat tengkulak."

"Dan yang terpenting, Pak," lanjut Hatta Muda, "koperasi itu adalah dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Keuntungannya akan kembali lagi ke kalian, para petani. Keputusannya diambil bersama, secara demokratis."

Pak Jamal mulai membayangkan. Jika semua petani kopi bersatu, mereka tidak lagi mudah diinjak-injak. Mereka akan punya kekuatan tawar. Mereka akan punya **kemandirian ekonomi** yang selama ini hanya jadi mimpi.

"Jadi, Nak," simpul Pak Jamal, "kami yang kecil-kecil ini, kalau bersatu, bisa jadi besar dan tidak diatur-atur orang lain, begitu?"

"Tepat sekali, Pak!" kata Hatta Muda dengan senyum cerah. "Itulah esensi dari ekonomi kolektif dan kekeluargaan ala Bung Hatta. Bukan persaingan bebas yang seringkali memangsa yang lemah, tapi gotong royong dan keadilan. Koperasi adalah soko guru perekonomian kita, Pak. Ia membangun kekuatan dari bawah, dari rakyat kecil, agar mereka tidak hanya menjadi penonton atau korban, tapi juga pemilik dan pengendali nasib ekonomi mereka sendiri."

Pak Jamal mengangguk-angguk, sambil memandang kebun kopinya dengan tatapan baru. Di benaknya, biji-biji kopi itu kini tidak hanya menjanjikan keuntungan sesaat dari tengkulak, tetapi juga harapan akan sebuah masyarakat yang lebih adil dan mandiri, dibangun di atas semangat kebersamaan. Sebuah visi yang digaungkan oleh seorang bapak bangsa, Mohammad Hatta.

### **KISAH LAMPU MINYAK PAK LURAH DAN PRINSIP HEMAT BUNG HATTA**

Di sebuah desa terpencil di pedalaman Aceh, yang listriknya belum sepenuhnya merata, Pak Lurah Idris sedang pusing tujuh keliling. Dana desa untuk proyek pembangunan jembatan gantung tersendat. Kontraktor sudah berteriak-teriak minta pembayaran, tapi uangnya belum cair semua.

Suatu malam, saat Pak Lurah sedang sibuk meneliti tumpukan kwitansi di bawah penerangan lampu minyak, seorang pria berpeci hitam dengan tatapan tajam namun meneduhkan, sebut saja Hatta Bijaksana, datang berkunjung. Hatta Bijaksana ini dikenal karena prinsipnya yang teguh dalam mengelola keuangan negara dengan cermat dan menghindari pemborosan.

"Selamat malam, Pak Lurah," sapa Hatta Bijaksana. "Saya dengar proyek jembatan desa ini terhambat?"

Pak Lurah menghela napas. "Betul sekali, Pak. Dana dari pusat belum sepenuhnya cair. Sementara, kebutuhan desa ini banyak sekali. Kadang, ada saja 'biaya tak terduga' di sana-sini."

Hatta Bijaksana mengamati lampu minyak Pak Lurah. "Pak Lurah, kenapa tidak memakai lampu petromaks yang lebih terang? Atau, bukankah sudah ada tiang listrik di pinggir jalan sana?"

"Ah, Pak," jawab Pak Lurah. "Lampu minyak ini hemat. Kalau pakai listrik, nanti bayarnya mahal. Kalau pakai petromaks, minyaknya boros. Kami ini harus berhemat. Dana desa itu amanah rakyat, Pak. Setiap rupiah harus jelas penggunaannya."

Hatta Bijaksana tersenyum. "Prinsip Bapak itu sungguh mulia. Itulah inti dari disiplin anggaran dan hidup hemat yang selalu saya tekankan. Setiap pengeluaran, sekecil apa pun, harus dipertanggungjawabkan."

Pak Lurah melanjutkan, "Tapi kadang, Pak, di lapangan ini banyak godaannya. Ada oknum yang menawarkan 'jalan pintas' biar dana cepat cair, tapi dengan potongan sekian persen. Atau ada tawaran material proyek yang lebih murah, tapi kualitasnya jelek."

Hatta Bijaksana menatap lurus ke mata Pak Lurah. "Di situlah letak ujiannya, Pak Lurah. Korupsi itu bagaikan penyakit kronis yang menggerogoti tubuh bangsa. Ia bukan

hanya merugikan uang negara, tapi juga merusak kepercayaan rakyat dan menghambat pembangunan yang sesungguhnya."

"Bayangkan, jika setiap proyek ada potongan, berapa banyak jembatan yang tidak jadi dibangun, berapa banyak sekolah yang tidak jadi direnovasi, berapa banyak rakyat yang tidak menikmati haknya," lanjut Hatta Bijaksana, suaranya mengandung ketegasan. "Kita harus berani mengatakan tidak pada setiap tawaran yang berbau curang, sekecil apa pun itu."

Pak Lurah mengangguk perlahan. "Jadi, menurut Bapak, kunci kemandirian ekonomi itu bukan hanya mencari banyak uang, tapi juga bagaimana kita mengelola dan menggunakan uang itu dengan jujur dan efisien?"

"Tepat sekali, Pak Lurah!" seru Hatta Bijaksana. "Ekonomi yang sehat tidak akan pernah terbangun di atas pondasi korupsi dan pemborosan. Rakyat harus diajarkan untuk berdisiplin dan berhemat, dan para pejabat harus menjadi teladan dalam menjaga amanah. Koruptor itu adalah pengkhianat bangsa, Pak. Mereka menghancurkan fondasi moral dan ekonomi kita."

Suasana malam itu hening sejenak, hanya ditemani cahaya redup dari lampu minyak. Pak Lurah Idris merasa seolah sedang mendapat kuliah langsung dari seorang guru bangsa. Ia sadar, tugasnya bukan hanya membangun jembatan fisik, tetapi juga membangun jembatan kepercayaan dan integritas di desanya.

Sejak malam itu, Pak Lurah Idris semakin teguh pada prinsipnya. Ia menolak semua tawaran 'jalan pintas' dan memastikan setiap rupiah dana desa digunakan sesuai peruntukannya. Ia tahu, di setiap tetesan minyak lampu yang hemat, dan di setiap penolakan terhadap tawaran korupsi, ia sedang meneladani semangat seorang proklamator yang percaya bahwa kemandirian bangsa dimulai dari kejujuran dan disiplin setiap individunya.

## 5. DAVID RICARDO

### PENGANTAR :

**David Ricardo** (1772–1823) adalah seorang ekonom klasik asal Inggris yang dikenal karena teorinya tentang keunggulan komparatif dan kontribusinya dalam mengembangkan ekonomi pasar bebas. Ia adalah penerus pemikiran Adam Smith, dan termasuk dalam jajaran ekonom klasik bersama Thomas Malthus dan Jean-Baptiste Say.

Menariknya, Ricardo bukan akademisi dari awal — ia awalnya seorang pedagang saham sukses. Baru kemudian ia terjun ke dunia pemikiran ekonomi, dan langsung meninggalkan jejak besar.

### Gagasan Utama David Ricardo

#### 1. Teori Keunggulan Komparatif

Inilah yang membuat Ricardo terkenal. Ia berpendapat bahwa setiap negara tetap bisa untung dari perdagangan internasional, meskipun satu negara lebih unggul dalam semua hal — selama mereka fokus pada produksi yang paling efisien secara relatif.

Contoh klasiknya: Inggris unggul dalam kain dan anggur, Portugal juga. Tapi kalau Portugal *lebih unggul* dalam anggur dan Inggris *kurang rugi* bikin kain, maka Inggris sebaiknya fokus bikin kain, Portugal fokus anggur — dan tukeran hasil.

#### 2. Teori Nilai Tenaga Kerja

Mirip dengan Adam Smith, ia percaya bahwa nilai suatu barang berasal dari jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk membuatnya. (Teori ini kelak menjadi batu pijakan awal bagi Karl Marx.)

### **3. Hukum Penurunan Hasil Marginal (Diminishing Returns)**

Terutama dalam pertanian: semakin banyak lahan digunakan, maka tambahan hasil dari tiap unit input akan terus menurun.

### **4. Teori Sewa Lahan (Rent Theory)**

Ia menjelaskan kenapa pemilik lahan bisa dapat keuntungan lebih tinggi tanpa kerja tambahan — karena tanah terbaik memberikan hasil lebih tinggi, dan ini menciptakan “sewa ekonomi”.

### **Pandangan Ricardo soal Pemerintah**

David Ricardo percaya bahwa pasar akan menyeimbangkan dirinya sendiri, dan pemerintah sebaiknya tidak terlalu ikut campur.

Tapi ia juga sadar bahwa konflik antara pemilik tanah, buruh, dan kapitalis bisa muncul, terutama dalam hal distribusi pendapatan.

### **Karya Terkenal**

- **"On the Principles of Political Economy and Taxation"** (1817)  
Di buku inilah teori keunggulan komparatif dan sewa lahan dijelaskan.

## **DAVID RICARDO IKUT BIMTEK UMKM, TAPI SALAH FOKUS**

Suatu pagi yang cerah di Balai Desa Sukamakmur, diadakan Bimtek (Bimbingan Teknis) UMKM bertajuk:

"Strategi Pemasaran Digital dan Optimalisasi Shopee Affiliate" (disponsori oleh warung sebelah dan dinas koperasi)

Salah satu peserta istimewa hari itu adalah... David Ricardo, ekonom Inggris abad ke-19 yang entah kenapa diundang karena katanya ahli "teori perdagangan".

Ia duduk di baris depan, membawa kalkulator tua, buku catatan, dan memakai sepatu pantofel di tengah peserta lain yang pakai sandal swallow.

### **Moderator Bicara**

"Selamat datang! Hari ini kita akan belajar bagaimana menjual produk dengan *niche market*, mengoptimalkan algoritma, dan memahami tren pasar lewat TikTok Shop."

Ricardo mengangguk-angguk.

Lalu angkat tangan dan bertanya:

"Apakah ada sesi khusus soal harga sewa tanah dan dampaknya pada nilai lebih hasil panen?"

Moderator bingung.

"Eee... tidak ada, Pak. Hari ini kita bahas strategi konten dan cara bikin caption aesthetic."

### **Di Sesi Tanya Jawab**

Ricardo berdiri dan menyampaikan pendapat:

“Saya ingin menekankan pentingnya memahami bahwa laba itu menurun bila sewa tanah naik. Maka UMKM harus mulai memikirkan redistribusi nilai lebih secara adil agar buruh tak dimiskinkan oleh pemilik lahan.”

Peserta di belakang berbisik:

“Masalah kita tuh bukan sewa tanah, Pak. Kita aja belum tahu cara upload barang ke Tokopedia.”

### **Di Warung Usai Acara**

Ricardo duduk sambil menyeruput kopi sachet. Ia berkata ke petani lokal di sebelahnya:

“Saya rasa, jika kita berdagang antar desa berdasarkan keunggulan komparatif, maka kamu tanam singkong, aku tanam pisang, dan kita tukar... maka keuntungan meningkat.”

Petani menjawab santai:

“Masalahnya bukan tukarannya, Pak. Tapi biaya kirim dari sini ke pasar aja udah kayak ekspor lintas benua.”

Ricardo terdiam. Lalu mencatat: **"Keunggulan komparatif dapat kalah oleh ongkir ekspedisi yang tak masuk akal."**

### **Moral Anekdote:**

David Ricardo percaya perdagangan itu untung kalau ada efisiensi...Tapi di desa Sukamakmur, kadang ongkir lebih mahal dari barang.

## DAVID RICARDO DEBAT SAMA KURIR ONLINE SOAL SIAPA YANG PALING NGERTI NILAI TUKAR NYATA

Suatu sore yang panas di Jakarta, David Ricardo—yang baru turun dari seminar di kampus ekonomi—duduk di warung kopi, memikirkan ulang teorinya soal “**labour theory of value**” sambil menyeruput es kopi susu 18 ribu.

Tiba-tiba, datang seorang kurir online, berhenti untuk ngaso. Jaketnya lusuh, HP-nya pecah layarnya, dan helmnya udah kayak pernah ikut perang.

### **Percakapan Dimulai**

**Ricardo** (sopan):

“Maaf, Tuan, saya sedang meneliti bagaimana nilai suatu barang ditentukan oleh jumlah kerja manusia di dalamnya. Misalnya, jam tangan mewah itu mahal karena proses kerjanya panjang dan rumit.”

**Kurir** (sedikit lelah tapi nyengir):

“Pak, saya tiap hari nganter paket isinya jam tangan KW dari marketplace. Bikinannya cepat, tenaga kerjanya murah, tapi harganya? Tetap bisa ngalahin nasi padang.”

**Ricardo Heran**

“Tapi itu bertentangan dengan teori saya! Jika tenaga kerja menentukan nilai, seharusnya jam tangan KW itu tak lebih mahal dari... eh... sepasang kaus kaki!”

**Kurir** menyeruput teh botol dan menjawab tenang:

“Pak, sekarang nilai itu bukan cuma kerja. Ada branding, ada FYP, ada selebgram. Barang bisa mahal bukan karena kerja keras, tapi karena caption-nya puitis dan fotonya estetik.”

Ricardo mulai panik.

“Tapi... itu artinya... nilai itu ilusi?”

**Kurir** nyengir sambil buka aplikasi:

“Nilai tukar paling nyata itu, Pak... 1 orderan = 7 ribu, potong komisi, bensin, dan hujan. Nilai kerja saya bukan teori—tapi ongkos riil di jalan.”

### **Lalu Terjadi Perdebatan Panas**

Ricardo mulai mengeluarkan catatan.

**Ricardo:**

“Kalau kamu bekerja 8 jam, berarti nilai yang kamu hasilkan... harusnya setara dengan—”

**Kurir:**

“Pak, saya kerja 12 jam. Tapi kalau dapet bintang 4, sistem bisa ‘hold’ insentif. Jadi iapa sebenarnya yang menentukan nilai? Buruh atau algoritma?”

**Ricardo** terdiam. Ia membuka buku teorinya. Menatap langit Jakarta yang penuh kabel dan spanduk diskon.

### **Epilog**

Ricardo pulang ke penginapan dan menulis esai baru:

**“Revisi Teori Nilai dalam Era Aplikasi: Dari Buruh ke Rating”**

Sementara kurir tadi lanjut nganter paket. Tapi sambil nyengir, karena sadar: Ia baru saja menang debat melawan bapak ekonomi klasik.

## **Moral Anekdote:**

Bagi David Ricardo, nilai datang dari kerja manusia. Tapi bagi kurir online, nilai datang dari rating, kecepatan, dan cuaca yang tidak hujan sore ini.

## **DAVID RICARDO GABUNG KOPERASI OJOL DAN USUL SISTEM REDISTRIBUSI WAKTU TUNGGU**

Setelah beberapa minggu tinggal di Jakarta, David Ricardo—yang katanya sedang *riset langsung soal nilai tenaga kerja di era digital gig economy*—akhirnya memutuskan mendaftar sebagai mitra ojek online.

Tapi, karena jiwa koperasinya muncul (gara-gara ngobrol semalam sama Bung Hatta), ia bergabung ke koperasi ojol lokal bernama “*TungguMakmur Bersama*”, yang punya moto:

*“Menunggu adalah ladang amal dan residual income.”*

## **Masalah Muncul**

Setelah tiga hari narik, Ricardo merasa janggal. Ia mencatat:

- Mitra A (yang mangkal di mall elite) dapat 12 order per hari.
- Mitra B (yang mangkal di pinggiran pasar) cuma dapat 2 order, meski nongkrong dari subuh.
- Semua pakai bensin, semua kehujanan, tapi hasilnya timpang.

Ricardo mulai gelisah.

“Ini ketidakadilan struktural berbasis lokasi! Waktu tunggu itu kerja juga! Harus dihargai!”

## Rapat Koperasi Mingguan

Ricardo datang, lengkap dengan tabel, grafik batang, dan daftar anekdot dari grup WhatsApp mitra.

Lalu ia mengusulkan:

“Saya mengajukan sistem *Redistribusi Waktu Tunggu* (RWT)! Artinya: mitra yang menunggu lebih lama tanpa order, mendapat subsidi dari mitra yang sibuk terus!”

Semua anggota bengong.

“Jadi... kami yang rame-rame harus nyumbang ke yang sepi-sepi, Pak?”

Ricardo menjawab:

“Tepat sekali! Karena kerja tidak dimulai saat antar, tapi sejak helm dikenakan dan aplikasi dibuka.”

## Reaksi Anggota

Mitra lama, Pak Ujang, geleng-geleng:

“Pak Ricardo, kita ini bukan negara kesejahteraan, kita ini orang nyari cuan. Kalau banyak nunggu ya pindah mangkal lah!”

Mitra lain, Mas Tole, nyeletuk:

“Teorinya mantap, tapi bensin saya nggak bisa dibayar pakai grafik, Pak.”

Ricardo tetap bersikeras. Ia menutup rapat dengan kalimat legendaris:

“Tanpa menghitung waktu tunggu, kalian sedang mensubsidi sistem yang menghargai kecepatan, bukan keadilan.”

## Epilog

Usulan Ricardo ditolak 11 suara berbanding 1. Tapi ide "penghargaan waktu tunggu" jadi bahan diskusi hangat di grup Facebook koperasi nasional.

Sementara itu, Ricardo pindah mangkal ke perempatan dan mulai membuat spreadsheet pengukuran produktivitas per lampu merah.

### Moral Anekdote:

Bagi David Ricardo, menunggu adalah kerja tak terlihat. Bagi ojol, menunggu adalah nasib... kecuali ada promo hujan.

## DAVID RICARDO IKUT PELATIHAN MONETISASI TIKTOK DAN PUSING KARENA TEORI NILAINYA KALAH SAMA JUMLAH LIKES

Suatu pagi yang penuh semangat, **David Ricardo** mendaftar ke sebuah **pelatihan daring** bertajuk:

*"Monetisasi TikTok 101: Ubah Joget Jadi Cuan!"* Diselenggarakan oleh *Startup Influencer Academy* dan difasilitasi dinas ekonomi kreatif.

Ricardo datang dengan penuh harap, membawa catatan teori nilai kerja, dan semangat untuk memahami ekonomi modern.

### Sesi Dimulai

Pembicara pertama berkata:

"Ingat ya teman-teman, nilai konten ditentukan oleh *engagement!* Bukan seberapa susah bikinnya, tapi seberapa lucu atau viral!"

Ricardo langsung tegang.

“Maaf, jadi... kalau saya bikin konten edukasi ekonomi selama seminggu penuh dan uma dapat 43 views, sementara video orang nyuapin kucing pakai sendok dapat 2 juta views... yang lebih bernilai itu...?”

Moderator menjawab: “Yang kucing, Pak. Karena brand lebih suka reach, bukan riset.”

### **Ricardo Bingung Total**

Ia mencatat dengan cemas:

“Nilai = kerja keras = tidak berlaku. Nilai = lucu, absurd, FYP = berlaku.”  
*“Algoritma > Etika Produksi.”*

### **Sesi Praktik**

Peserta disuruh bikin video TikTok. Ricardo pun ikut.

Ia membuat video berjudul:

*“Analisis Historis Nilai Guna Tenaga Kerja dalam Ekonomi Pasar Bebas”*  
(durasinya 2 menit, tanpa musik, dengan wajah serius)

Hasil? 4 views. 1 like. Dari akun fake.

Sementara peserta lain upload video mereka lipsync lagu dangdut sambil pakai filter ayam goreng. Hasilnya? 100 ribu views, 7 undangan brand kecap, dan satu DM dari manajer bakat.

### **Epilog**

Ricardo menulis di buku hariannya:

*“Di masa depan, nilai tidak ditentukan oleh waktu atau tenaga... tapi oleh ritme joget, durasi 15 detik, dan algoritma yang tak bisa kuajarkan di bab tiga.”*

Ia menutup laptop, membuka kamus digital, dan bertanya ke dirinya sendiri:

“Apa itu FYP dan kenapa ia lebih berkuasa dari teori nilai kerja?”

### **Moral Anekdote:**

Di dunia TikTok, nilai tidak datang dari kerja keras, tetapi dari kamera depan, ekspresi absurd, dan kesanggupan untuk joget sambil nahan malu.

## **DAVID RICARDO KOLABORASI BARENG INFLUENCER DAN DIMINTA BIKIN KONTEN UNBOXING DAGANGAN PASAR**

Setelah viral karena gagal FYP waktu bahas teori nilai tenaga kerja di TikTok, **David Ricardo** malah ditawari kerja sama oleh influencer terkenal: **@CiciCuan88**, spesialis konten *lifestyle ekonomis dan lucu-lucu syariah*.

Cici bilang:

“Konten kamu kurang *relate*, Om Ricardo. Coba ikut aku ke pasar. Kita unboxing dagangan rakyat. Edukatif tapi fun!”

Ricardo berpikir keras.

“Unboxing... pasar... rakyat...? Baiklah. Ini pasti bentuk lain dari distribusi nilai!”

### **Hari Syuting**

Mereka tiba di pasar, lengkap dengan ring light, tripod, dan backdrop bertuliskan: **“#CuanDariBawah: Ekonomi Bisa Lucu”**

Cici membuka segmen:

“Halo cuaners! Hari ini aku bareng Opa Ricardo dari Inggris—bukan ekspatriat, tapi ekonom hebat! Kita bakal unboxing cabai, tomat, dan... surprise item dari Mak Yati!”

Ricardo deg-degan. Ia membuka plastik cabai, lalu mencoba improvisasi:

“Cabai ini... berasal dari kerja petani, pengangkut, pedagang, Nilainya melekat dari tenaga kolektif!”

Cici langsung potong: “Dan harganya cuma 5 ribu, padahal bisa bikin suami nurut! Gila, bestie!”

## **Komentar Netizen**

Video pun viral. Tapi... komentar netizen bikin Ricardo makin pusing:

- *“Opa bule-nya kayak dosen makro tapi lucu yaa 🤔🤔”*
- *“Ricardo x CiciCuan best duo! Kapan unboxing tempe?”*
- *“Bisa next konten: teori nilai tenaga kerja vs harga cabe rawit naik-turun plis!”*

## **Epilog**

Ricardo menulis jurnal malamnya:

“Hari ini, aku mengupas bawang merah sambil menjelaskan harga relatif dan nilai marjinal.

Tapi ternyata... emosi netizen lebih tergerak oleh ekspresi kaget dan sound efek 'plung!' saat membuka kresek.”

la pun menulis teori baru:

**Teori Nilai Estetis-Tainment:** *“Semakin lucu ekspresi saat unboxing, semakin tinggi nilai jual konten, tanpa mengubah nilai intrinsik barang.”*

## **Moral Anekdote:**

Dalam dunia ekonomi digital, cabai rawit bisa naik harga karena cuaca,tapi bisa naik nilai karena ekspresi muka pas dibuka dari kresek.

## **RICARDO DIAJAK BIKIN KONTEN "PASAR VS MALL", TAPI SIBUK UKUR PRODUKTIVITAS TUKANG PARKIR**

Salah satu influencer ekonomi kreatif, **@CuanMillenial**, mengajak **David Ricardo** buat kolaborasi konten TikTok:

*"Pasar Tradisional vs Mall: Mana yang Lebih Hemat & Bermakna?"*

Rencananya sih simpel:

1. Bandingin harga kopi di warung vs kafe.
2. Tanya ke pembeli: "Lebih nyaman mana?"
3. Bikin penutup inspiratif pakai musik piano sedih.

Ricardo setuju, sambil berkata:

*"Saya akan menganalisis nilai tenaga kerja dalam dua ekosistem distribusi barang."*

Padahal maksud host-nya cuma mau bikin konten ala vlog belanja estetik.

### **Sampai di Lokasi: Pasar**

Ricardo turun dari mobil dan langsung melihat... **Pak Darto**, tukang parkir legendaris yang bisa atur 17 motor di lapak sempit ukuran lemari es dua pintu.

Ricardo tidak bisa menahan diri.

*"Luar biasa... satu orang mengelola ruang terbatas, dengan koordinasi visual dan vokal, tanpa sistem algoritma!"*

Ia mulai mencatat:

- **Durasi putar balik rata-rata motor:** 38 detik.
- **Pendapatan per jam:** Rp 7.000 s.d. Rp 12.000

- **Jumlah sapaan ramah:** 21 per jam.

Ia langsung menggumam:

“Produktivitas tukang parkir ini... melebihi produktivitas beberapa manajer sektor formal. Namun surplus nilai kerja mereka tidak pernah dikapitalisasi secara adil!”

Host konten sudah gelisah.

“Pak... kita belum masuk pasarnya...”

### **Lanjut ke Mall**

Di mall, Ricardo kembali tidak fokus. Ia justru memperhatikan tukang parkir otomatis.

“Menarik. Di sini mesin menggantikan interaksi sosial. Biaya operasional lebih rendah, tapi... nilai kemanusiaannya nihil.”

Ia mendekati mesin karcis parkir, menatap tajam layar kecilnya, lalu berkata lirih: “Di sinilah letak alienasi modern.”

### **Penutup Konten**

Cuan Millennial akhirnya menyerah. Di akhir video, ia bilang:

“Oke guys, ternyata dibanding harga kopi, Om Ricardo malah membandingkan tukang parkir dengan mesin parkir. Jadi... moral hari ini: kerja manusia itu tak tergantikan, walau sering tak dihargai.”

Ricardo mengangguk, lalu menambahkan: “Dan jangan lupa, bahkan pekerjaan yang tampak remeh... menghasilkan nilai riil dalam sirkulasi ekonomi rakyat.”

### **Moral Anekdote:**

Bagi Ricardo, nilai sejati ada pada keringat manusia, bukan cahaya neon mall. Dan tukang parkir... diam-diam lebih produktif dari konten viral.

## **RICARDO, TAHU SUMEDANG, DAN KERIPIK PISANG**

Suatu hari, David Ricardo berkunjung ke sebuah desa di Jawa Barat. Ia melihat dua tetangga: Pak Darto dan Bu Sari.

Pak Darto jago bikin tahu Sumedang, tapi kadang juga bikin keripik pisang. Bu Sari jago bikin keripik pisang, tapi juga sesekali bikin tahu.

Keduanya sibuk, tapi keuntungannya kecil.

Ricardo bertanya:

“Kenapa tidak fokus saja pada yang paling kalian kuasai?”

Pak Darto menjawab, “Kalau saya cuma bikin tahu, nanti keripik siapa yang bikin?”

Ricardo tersenyum, lalu menjelaskan:

“Kalau kalian tukar hasil kerja berdasarkan keunggulan masing-masing, kalian bisa lebih untung dan lebih efisien. Pak Darto fokus tahu, Bu Sari fokus keripik. Tukar hasilnya — kalian sama-sama kenyang dan hemat tenaga.”

Akhirnya mereka mencoba. Produksi meningkat. Waktu lebih luang. Keuntungan naik.

Besoknya, Pak Darto bilang:

“Ternyata betul, Pak Ricardo. Di desa pun, teori ekonomi bisa bikin hidup lebih enteng.”

Ricardo tertawa, “Saya bilang begitu sejak tahun 1817...”

Makna:

Anekdote ini menggambarkan teori keunggulan komparatif Ricardo — bahwa dalam perdagangan, fokus pada apa yang paling efisien dikerjakan, dan tukar hasil dengan orang lain yang juga efisien di bidangnya, akan membawa manfaat bersama, bahkan di desa terpencil sekalipun.

## **DAVID RICARDO, OJEK ONLINE, DAN IBU-IBU PASAR**

David Ricardo sedang riset ekonomi informal di Jakarta. Ia memesan ojek online ke Pasar Senen.

Sepanjang jalan, abang ojek bertanya:

“Pak, katanya Bapak ini ahli ekonomi ya? Coba dong jelasin kenapa saya narik dari pagi tapi duitnya segitu-gitu aja...”

Ricardo menjawab,

“Mungkin karena kamu terlalu banyak kerjakan semua hal sendiri. Coba pikir: apa yang paling kamu efisien kerjakan?”

Sampai di pasar, Ricardo melihat pemandangan menarik. Ada ibu-ibu:

- Ibu Ani jual sayur,
- Ibu Uun jual kue,
- Ibu Titin jual detergen — tapi ketiganya saling tukar barang setiap hari.

Ricardo kagum:

“Ini dia ekonomi yang saya maksud: keunggulan komparatif. Ibu Ani lebih efisien nanam sayur, Ibu Uun lebih jago bikin kue. Mereka tukar. Semua untung.”

Abang ojek nyengir,

“Jadi maksud Bapak, saya juga harus fokus di yang paling saya jagoin? Bukan semua dikerjain setengah-setengah?”

Ricardo mengangguk,

“Benar. Kalau kamu lebih cepat antar penumpang daripada ngojek makanan, ya fokus di situ. Tukar waktumu untuk hasil maksimal.”

Abang ojek menatap Ricardo dan bergumam,

“Wah... bapak ini kayak versi Inggris-nya Bang Hatta ya...”

Makna:

Anekdote ini membawa teori Ricardo tentang keunggulan komparatif ke dalam kehidupan sehari-hari, seperti sistem tukar-menukar di pasar tradisional atau strategi kerja ojek online. Intinya: fokus pada apa yang paling efisien kamu lakukan,

### **KISAH PAK TANI UDIN, SI BURUH JUPRI, DAN TEORI PANEN PROFESOR RICARDO**

Di sebuah desa di Langkat, Sumatera Utara, Pak Tani Udin memiliki kebun kecil yang ia rawat sendiri. Sebagian ditanami sawit, sebagian lagi ditanami pisang. Pak Tani Udin ini sangat cekatan. Ia bisa memanen sawit dengan cepat, dan juga piawai dalam memanen pisang. Bahkan, ia lebih cepat dan efisien dalam memanen keduanya dibandingkan kebanyakan tetangganya.

Namun, Pak Tani Udin sering mengeluh. "Rezeki ini kok pas-pasan terus, ya? Padahal sudah kerja keras pagi sampai sore."

Di desa yang sama, ada Jupri, seorang buruh tani yang sebenarnya tidak secekatan Pak Tani Udin. Jupri butuh waktu lebih lama untuk memanen sawit, dan lebih lama lagi untuk memanen pisang. Dalam kedua pekerjaan itu, Jupri kalah cepat dari Pak Tani Udin.

Suatu siang, datanglah Profesor Ricardo, seorang ekonom dengan pikiran sangat logis dan analitis, yang sedang meneliti pola produksi di perkebunan rakyat. Profesor Ricardo ini terkenal dengan gagasannya bahwa negara atau individu harus fokus pada apa yang paling efisien mereka hasilkan, bahkan jika mereka lebih buruk dalam segala hal lain.

Profesor Ricardo mendekati Pak Tani Udin yang sedang mengelap keringat setelah memanen sawit. "Selamat siang, Bapak Udin! Saya lihat Bapak ini panen sawit cepat sekali! Dan pisang Bapak juga bagus-bagus."

"Ya, begitulah, Pak," jawab Pak Tani Udin. "Saya ini memang paling bisa panen sawit dan pisang. Tapi ya itu, keuntungan tidak seberapa."

"Bagaimana kalau Bapak fokus saja pada memanen sawit?" usul Profesor Ricardo.

Pak Tani Udin mengerutkan kening. "Kenapa begitu, Pak? Saya juga bisa panen pisang, kok. Bahkan lebih cepat dari Jupri!"

"Tepat sekali, Bapak!" Profesor Ricardo tersenyum. "Bapak memiliki keunggulan absolut dalam memanen sawit maupun pisang dibandingkan Jupri. Bapak lebih cepat di keduanya."

Profesor Ricardo kemudian memanggil Jupri yang kebetulan lewat. "Jupri, coba Bapak jelaskan, butuh berapa lama Bapak memanen sawit dan berapa lama memanen pisang?"

Jupri menggaruk kepala. "Aduh, Pak, kalau sawit lumayanlah, Pak. Tapi kalau panen pisang itu yang bikin saya capek, lama sekali. Jauh kalah sama Pak Udin."

"Nah, begini penjelasannya," kata Profesor Ricardo, menunjuk ke arah kebun sawit dan pisang. "Meskipun Pak Udin lebih efisien dalam memanen sawit maupun pisang, selisih keunggulan Pak Udin lebih besar dalam memanen sawit. Artinya, Pak Udin jauh *lebih-lebih* efisien dalam sawit daripada dalam pisang."

"Sementara Jupri," lanjut Profesor Ricardo, "meskipun ia kalah efisien dalam kedua hal, kerugiannya paling kecil atau ia relatif tidak terlalu buruk jika memanen pisang."

"Jadi, saya sarankan begini, Pak Udin," Profesor Ricardo menyimpulkan. "Fokuslah sepenuhnya pada memanen sawit. Bapak akan menghasilkan sawit dalam jumlah yang sangat banyak dan sangat efisien."

"Dan Jupri," Profesor Ricardo menoleh ke arah buruh tani itu, "Bapak fokuslah pada memanen pisang. Meskipun Bapak tidak secepat Pak Udin, Bapak akan menjadi yang terbaik *relatif* dalam memanen pisang, karena Pak Udin tidak lagi memanen pisang."

Pak Tani Udin dan Jupri sama-sama bingung. Mereka merasa aneh, mengapa harus fokus pada satu hal jika bisa melakukan dua-duanya.

"Dengarkan saya," Profesor Ricardo menjelaskan dengan sabar. "Jika Pak Udin fokus hanya pada sawit, ia akan memproduksi sawit jauh lebih banyak. Jika Jupri fokus hanya pada pisang, ia akan memproduksi pisang yang lebih banyak daripada jika ia juga mencoba memanen sawit."

"Pada akhirnya, total produksi sawit dan pisang di desa ini akan jauh lebih banyak jika Pak Udin dan Jupri saling berspesialisasi dan kemudian saling berdagang!"

"Jadi, saya jual sawit saya ke Pak Udin, dan Pak Udin jual pisangnya ke saya?" tanya Jupri, mulai mengerti.

"Tepat sekali!" seru Profesor Ricardo. "Itu yang namanya keunggulan komparatif (comparative advantage). Setiap individu atau negara harus fokus pada apa yang bisa mereka hasilkan dengan biaya peluang paling rendah, bahkan jika ada pihak lain yang lebih efisien dalam segala hal. Pada akhirnya, dengan spesialisasi dan perdagangan, semua pihak akan diuntungkan dan total kekayaan akan meningkat."

Pak Tani Udin akhirnya mengangguk-angguk. Ia membayangkan sawitnya yang melimpah ruah, dan pisang Jupri yang meski tidak secepat ia, tetap akan ada. Mungkin, memang benar, fokus pada satu hal yang paling jago, dan sisanya biarkan orang lain yang mengurus, itu justru lebih menguntungkan.

Dan di bawah terik matahari Langkat, Profesor Ricardo melihat bukti nyata bagaimana prinsip keunggulan komparatif dapat meningkatkan efisiensi dan kemakmuran, bahkan di antara petani kecil sekalipun.

## **KISAH TANAH SUBUR PAK LURAH, LAHAN SEMPIT, DAN TEORINYA PROFESOR RICARDO**

Di sebuah desa di dataran tinggi Karo, Sumatera Utara, yang tanahnya terkenal subur untuk kentang dan kubis, Pak Lurah Pangaribuan adalah pemilik sebagian besar lahan. Dulunya, lahan ini begitu luas dan murah. Para petani desa bisa menanam sepuasnya, dan Pak Lurah pun dapat untung besar dari sewanya yang lumayan.

Seiring waktu, desa itu semakin ramai. Jumlah penduduk bertambah. Lahan subur tidak bertambah. Makin banyak petani yang berebut lahan garapan, termasuk Inong, seorang ibu muda yang baru memulai bertani kentang.

Suatu sore yang sejuk, saat Pak Lurah sedang memantau lahannya, datanglah Profesor Ricardo. Ia datang dengan tujuan meneliti bagaimana pertumbuhan populasi memengaruhi pembagian hasil ekonomi di masyarakat. Profesor Ricardo ini dikenal dengan pandangannya bahwa laba cenderung menurun seiring waktu karena naiknya biaya sewa lahan.

"Selamat sore, Pak Lurah!" sapa Profesor Ricardo, memandangi hamparan hijau kebun kentang. "Lahan Bapak ini subur sekali! Pasti pendapatan Bapak sebagai pemilik lahan terus meningkat, ya?"

Pak Lurah Pangaribuan menghela napas. "Meningkat sih meningkat, Pak. Tapi ya begitulah, banyak juga tuntutan dari petani. Mereka bilang sewa lahan mahal, upah buruh juga naik."

Profesor Ricardo mengangguk. "Tepat sekali. Mari kita lihat ini dari perspektif yang berbeda. Dulu, ketika lahan masih banyak dan penduduk sedikit, setiap petani mudah mendapatkan lahan subur. Hasil panen melimpah, biaya sewa murah, dan petani juga masih dapat untung."

"Namun," lanjut Profesor Ricardo, "seiring bertambahnya populasi, dan lahan subur itu jumlahnya terbatas, maka yang terjadi adalah persaingan untuk mendapatkan lahan."

Di kejauhan, Inong terlihat sedang memanen kentang dengan tergesa-gesa. Profesor Ricardo menunjuknya. "Ambil contoh Inong itu, Pak. Dia harus bekerja lebih keras di lahan yang mungkin tidak subur yang terbaik, atau harus membayar sewa lebih tinggi untuk lahan yang sama suburnya. Akibatnya, sebagian besar hasil panennya harus dipakai untuk membayar sewa kepada Bapak."

"Jadi," Profesor Ricardo melanjutkan, "seiring waktu, karena semakin banyak orang membutuhkan lahan terbatas, maka harga sewa lahan akan terus meningkat. Peningkatan harga sewa ini akan 'memakan' sebagian besar keuntungan yang seharusnya didapatkan oleh petani dari hasil kerja keras mereka."

Pak Lurah mengerutkan kening. "Jadi, uang yang masuk ke kantong saya sebagai pemilik lahan, semakin banyak ya, Pak?"

"Betul," jawab Profesor Ricardo. "Dalam skenario ini, pendapatan akan cenderung bergeser ke para pemilik lahan (landlords). Petani, atau buruh, akan menerima upah yang cenderung stagnan atau hanya cukup untuk bertahan hidup, karena persaingan untuk mendapatkan pekerjaan juga meningkat seiring populasi."

"Artinya, keuntungan pengusaha (profit) yang berusaha menanam di lahan itu, lambat laun akan tertekan dan cenderung menurun karena biaya sewa lahan yang terus membengkak," jelas Profesor Ricardo. "Mereka harus membayar sewa yang lebih mahal, sehingga laba bersih mereka berkurang."

Pak Lurah Pangaribuan mulai memahami. Ia melihat tanah di bawah kakinya bukan hanya sebagai sumber kesuburan, tetapi sebagai sumber kekuatan ekonomi yang akan semakin mahal seiring bertambahnya populasi.

"Jadi, Pak," simpul Pak Lurah, "saya sebagai pemilik tanah akan semakin kaya, sementara petani dan pengusaha akan semakin tertekan karena biaya sewa yang naik, ya?"

Profesor Ricardo mengangguk, sorot matanya serius. "Begitulah. Ini adalah salah satu hukum distribusi dalam ekonomi, Pak. Sumber daya yang langka dan tidak dapat diperbanyak, seperti tanah subur, akan cenderung menjadi sumber pendapatan utama bagi pemiliknya, terutama di tengah pertumbuhan populasi. Ini adalah salah satu tantangan besar dalam mencapai kemakmuran yang merata."

Pak Lurah Pangaribuan memandang kebun kentangnya. Di balik hijaunya daun dan besarnya buah kentang, ia kini melihat sebuah sistem yang secara fundamental mengarahkan kekayaan ke tangan pemilik tanah, sebuah pengamatan yang dibuat jauh sebelumnya oleh seorang ekonom bernama David Ricardo.

## **6. MILTON FRIEDMAN**

### **PENGANTAR :**

Milton Friedman (1912–2006) adalah ekonom asal Amerika Serikat, penerima Nobel Ekonomi tahun 1976, dan salah satu tokoh paling berpengaruh dalam aliran ekonomi neoliberal dan moneterisme. Ia dikenal karena pandangan-pandangannya yang sangat menekankan kebebasan individu, pasar bebas, dan minimnya peran negara dalam perekonomian.

### **Gagasan Utama Friedman:**

#### 1. Monetarisme

Ia percaya bahwa jumlah uang beredar di suatu negara adalah kunci utama kestabilan ekonomi.

“Inflasi selalu dan di mana-mana adalah fenomena moneter.”

#### 2. Anti Intervensi Pemerintah

Friedman menentang banyak bentuk campur tangan negara, termasuk subsidi, kontrol harga, dan sebagian besar kebijakan fiskal.

Baginya, pasar adalah mekanisme terbaik untuk mengatur distribusi sumber daya.

#### 3. Kebebasan Ekonomi = Kebebasan Politik

Dalam bukunya *Capitalism and Freedom*, ia menyatakan bahwa kapitalisme pasar bebas adalah syarat utama bagi kebebasan politik.

#### 4. Sekolah Pilihan & Voucher

Ia juga mempopulerkan gagasan voucher pendidikan, agar orang tua bisa memilih sekolah terbaik tanpa harus terpaksa pada sistem publik.

#### 5. Pendapatan Dasar Negatif (Negative Income Tax)

Meskipun anti subsidi langsung, Friedman punya ide pendapatan dasar negatif untuk membantu warga miskin tanpa birokrasi rumit.

**Kontroversi & Kritik:**

- Friedman sering dikritik karena menyepelkan ketimpangan sosial dan terlalu percaya pada efisiensi pasar, meskipun pasar kadang gagal melindungi kelompok rentan.
- Ia dianggap menginspirasi kebijakan ekonomi ekstrem di beberapa negara, seperti Chili di bawah Pinochet, yang menimbulkan luka sosial meski secara makroekonomi "stabil".

**Karya Terkenal:**

- *Capitalism and Freedom* (1962)
- *Free to Choose* (1980, bersama istrinya Rose Friedman)
- *A Monetary History of the United States* (1963, bersama Anna Schwartz)

## **MILTON FRIEDMAN DAN BAKSO SUBSIDI**

Suatu hari, Milton Friedman diundang sebagai tamu kehormatan ke sebuah seminar ekonomi rakyat bertema:

### **“Kedaulatan Pangan Lewat Bakso Rakyat: Antara Subsidi dan Pasar”**

Acara diadakan di balai desa, dengan konsumsi: bakso kuah isi 3 biji, teh hangat, dan tisu gulung dari kelurahan.

#### **Panel Dimulai**

Moderator bertanya:

“Pak Friedman, menurut Bapak, bagaimana peran subsidi untuk usaha kecil seperti bakso keliling?”

Friedman menyesap teh manis, lalu menjawab lantang:

“Subsidi? Itu intervensi yang merusak harga pasar! Biarkan tukang bakso bersaing bebas! Kalau enak, laris. Kalau nggak... ya ganti profesi!”

Seisi ruangan mendadak hening. Tukang bakso yang duduk di pojok pelan-pelan menurunkan sendok.

#### **Sesi Tanya Jawab**

Seorang Ibu-Ibu bertanya:

“Kalau begitu, gimana dengan rakyat yang nggak sanggup beli bakso karena harga daging naik?”

Friedman tersenyum:

“Kalau tidak sanggup membeli... berarti *harga sedang bekerja sebagaimana mestinya*. Solusinya: berdayakan pasar! Bukan tambal dengan bantuan!”

Seorang mahasiswa ekonomi mencatat dengan bingung:

*"Harga tinggi bukan masalah. Masalah adalah kamu miskin... katanya Friedman."*

### **Setelah Acara**

Panitia memberi Milton Friedman kenang-kenangan: Satu mangkok bakso dan kupon diskon sembako.

Friedman menolak: "Saya tak bisa menerima barang di bawah harga pasar. Itu bentuk distorsi!"

Akhirnya, ia pulang sambil membawa... struk angkot Rp 5.000 dan pandangan waswas dari seluruh pedagang kaki lima.

### **Moral Anekdote:**

Bagi Friedman, pasar bebas lebih suci dari air kuah bakso. Kalau kamu tak kuat beli? Ya berarti kamu belum kompetitif secara efisien.

## **MILTON FRIEDMAN IKUT MUSRENBANG TAPI MINTA PENGHAPUSAN SEMUA BANSOS**

Pagi itu, aula kelurahan penuh. Warga duduk berdesakan sambil pegang map berisi proposal:

- Jalan lingkungan rusak
- Posyandu butuh timbangan baru
- Permintaan rutin: bantuan sosial untuk keluarga pra-sejahtera

Tiba-tiba, moderator bilang:

“Kita kedatangan tamu kehormatan dari luar negeri... Pak Milton Friedman! Ekonom kondang dari Chicago!”

Semua bertepuk tangan. Friedman berdiri, tersenyum, lalu membuka laptop. Isinya grafik—tentu saja.

### **Giliran Friedman Bicara**

Dengan tenang, Friedman berkata:

“Saya lihat banyak usulan Bansos di sini. Menarik. Tapi saya usul: Hapus semua! Biarkan masyarakat mengatur dirinya lewat mekanisme pasar.”

Seisi ruangan terdiam.

Pak RT refleks bertanya: “Lho, jadi... BLT untuk warga nggak mampu gimana, Pak?”

Friedman menjawab: “Biarkan mereka berinovasi! Kalau harga beras naik, bukalah usaha cuci motor! Jangan bergantung pada negara. Itu candu fiskal!”

### **Ibu-Ibu Mulai Gelisah**

Bu Lurah mencoba menengahi:

“Tapi, Pak, di desa ini 60% penghasilan warga nggak tetap. Kalau Bansos dihapus, siapa yang beli telur?”

Friedman menjawab mantap:

“Kalau harga telur terlalu tinggi, jangan beli telur! Itulah pasar yang sedang mengirim sinyal efisiensi!”

Seketika, seorang bapak berbisik:

“Ini orang ngomong ekonomi apa puasa permanen, sih?”

## **Sesi Penutupan**

Warga yang tadinya semangat membawa proposal, kini malah saling melirik. Pak RW menggumam:

“Jadi... yang diminta Pak Friedman, kita ngajuin proposal invisibel hand?”

Friedman tersenyum:

“Tepat sekali. Rapatkan barisan... lalu bubarkan! Karena pasar lebih pintar dari musyawarah.”

### **Moral Anekdote:**

Kalau ada jalan rusak, menurut Friedman jangan minta APBD. Tunggu saja sampai investor swasta bikin tol bayar... baru kalian lewat.

## **FRIEDMAN KE WARUNG, BINGUNG KENAPA HARGA INDOMIE BEDA TIAP RT**

Milton Friedman sedang jalan kaki keliling kampung usai seminar bertema:

**“Invisible Hand dan Harga Martabak: Sebuah Telaah Liberal”**

Lelah, dia mampir ke **warung Bu Narti**.

"Satu Indomie goreng, Bu. Mau saya teliti nilai pasarannya."

Bu Narti tersenyum sambil bilang:

"Boleh, Pak. Lima ribu saja."

Friedman mengangguk puas.

“Luar biasa. Harga efisien, kompetitif. Ini adalah pasar lokal yang sehat.”

## **Tapi Masalah Muncul**

Beberapa menit kemudian, dia mampir ke warung sebelah, di RT 02. Maksudnya buat validasi harga. Tapi Bu Wati bilang:

"Indomie? Enam ribu, Pak. Tapi bonus kerupuk satu."

Friedman langsung berhenti di tempat. Ia buka catatan, berkeringat:

"Mengapa... barang identik... beda harga... dalam radius 200 meter?! Ini pelanggaran asas *perfect competition!*"

## **Investigasi Dimulai**

Friedman keliling dari RT 01 sampai RT 05, mencatat:

### **RT Harga Indomie Bonus**

01 Rp 5.000	Tidak ada
02 Rp 6.000	Kerupuk
03 Rp 4.500	Tapi stok lama
04 Rp 5.500	Bisa ngutang
05 Rp 5.000	Tapi harus beli minimal 2

Ia frustrasi: "Ini bukan pasar. Ini... fragmentasi mikroekonomi berbasis gotong royong!"

## **Warga Cuma Ketawa**

Pak RW nyengir:

"Ya begitulah, Pak. Harga di kampung bukan soal pasar aja, tapi siapa langganan siapa. Yang sering ngutang, bayar lebih. Yang bantu ronda, dikasih diskon."

Friedman melongo. Ia menuliskan di jurnalnya:

“Inilah bentuk paling berbahaya dari distorsi pasar: Harga berdasarkan hubungan sosial dan hutang lebaran.”

### **Moral Anekdote:**

Bagi Friedman, harga harus seragam. Tapi di warung kampung, harga tergantung: kamu anak siapa dan udah bayar utang belum.

### **FRIEDMAN JADI JURI LOMBA PKK, TAPI NILAI TERTINGGI DIKASIH KE YANG PALING EFISIEN PAKAI AIR REBUSAN BAYAM**

Suatu hari, Milton Friedman diundang sebagai juri kehormatan Lomba PKK tingkat kecamatan. Judul lombanya: *"Inovasi Ekonomi Keluarga: Hemat, Sehat, Hebat!"*

Friedman semangat. Ia pikir ini ajang teori Chicago School bisa unjuk gigi. Ia siap menilai:

- Rasio tabungan rumah tangga
- Efektivitas subsidi gas
- Elastisitas permintaan terhadap bihun

Tapi yang muncul justru... emak-emak dengan botol plastik, daun pandan, dan pewangi homemade.

### **Penampilan Peserta**

Peserta 01: “Kami bikin sabun cuci piring dari air cucian beras dan perasan jeruk nipis. Hemat dan wangi!”

Peserta 02: “Kami bikin pupuk cair dari air rebusan singkong basi. Baunya dikit, hasilnya banyak.”

Peserta 03 (paling mencolok): “Kami cuci baju pakai air rebusan bayam. Sekali pakai, bisa:

1. nyeduh teh hijau,
2. nyiram tanaman,
3. buat kompres kalau demam!”

Friedman terperangah.

“Efisiensi tiga tingkat?! Ini... ini sungguh luar biasa! Saya belum pernah melihat kapital aliran cair dimanfaatkan sedalam ini!”

### **Penilaian Juri**

Juri lain menilai dari kerapian, kreativitas, dan gotong royong. Tapi Friedman menyusun skor berdasarkan:

- **Return on Bayam Used (RoBU)**
- **Household Liquid Recycling Index (HLRI)**
- **Level of Government Dependence: 0% (ideal)**

Hasil akhirnya? Peserta 03 menang telak.

### **Pidato Penutupan**

Friedman naik ke podium. Ia membuka catatan dan berkata:

“Dalam konteks ekonomi mikro rumah tangga, air rebusan bayam adalah simbol evolusi pasar domestik. Kemenangan hari ini bukan soal rasa... tapi efisiensi maksimal!”

Ibu-ibu bingung. Pak Camat tepuk tangan, nggak ngerti, tapi manggut-manggut.

## **Moral Anekdote:**

Di tangan Friedman, air rebusan bayam bukan cuma sisa dapur... Tapi alat ukur efisiensi rumah tangga berbasis mekanisme pasar.

### **FRIEDMAN DIAJAK ARISAN IBU-IBU, TAPI MINTA SISTEMNYA PAKAI SKEMA OBLIGASI JANGKA PENDEK**

Siang itu di posyandu, arisan ibu-ibu RW 07 berlangsung dengan penuh semangat. Ada yang bawa pastel, ada yang bawa cerita tetangga.

Tiba-tiba Bu RT bilang,

“Ibu-ibu, hari ini kita kedatangan tamu: Pak Milton Friedman, ekonom internasional!”

Friedman melambaikan tangan, duduk di antara ibu-ibu yang sedang nyicil gelang emas.

#### **Arisan Dimulai**

Bu Darti:

“Seperti biasa ya Bu, kita setor 100 ribu, terus undian siapa yang dapat bulan ini.”

Friedman langsung angkat tangan.

“Maaf, sistem ini terlalu... *randomized*! Kenapa tidak kita ubah menjadi skema **obligasi jangka pendek** dengan bunga disesuaikan inflasi lokal?”

Ibu-ibu terdiam. Bu Titin pelan-pelan taruh bolpoin.

#### **Friedman Menjelaskan**

Dengan semangat ia mulai corat-coret di papan tulis posyandu:

“Ibu-ibu akan membeli obligasi rumah tangga RW 07. Setiap bulan, penerima arisan akan menjadi pemegang kupon. Dana bergulir mengikuti suku bunga pasar—tentu saja, bebas intervensi RT.”

Bu Lela nyeletuk, “Lho, terus yang dapat duit pertama siapa, Pak?”

Friedman:

“Tergantung rating kredit dan nilai *time preference* masing-masing ibu. Bisa dilelang mingguan. Atau kita bangun pasar sekunder arisan!”

Ibu-ibu mulai saling melirik. Bu Nia pelan-pelan buka YouTube tutorial “apa itu obligasi syariah”.

### **Penutup yang Tegas**

Friedman mengakhiri penjelasan:

“Dengan pendekatan ini, arisan ibu-ibu tidak lagi sekadar kumpul duit, tapi menjadi instrumen keuangan produktif berbasis komunitas tanpa subsidi!”

Ibu-ibu saling bisik-bisik: “Saya mah ogah pakai obligasi, nulis nama di kertas aja udah puyeng.” “Emangnya kita mau bikin Bursa Efek RW?”

### **Moral Anekdote:**

Di tangan Friedman, arisan bukan ajang sosial... Tapi peluang menciptakan sistem keuangan mikro bebas intervensi dan penuh yield. Sayangnya... ibu-ibu cuma pengen duitnya balik dan bisa beli blender.

## **FRIEDMAN BANTU BIKIN KOPERASI, TAPI CUMA MAU SETOR KALAU ADA WHITEPAPER DAN DUE DILIGENCE**

Di sebuah balai warga RW 09, ibu-ibu dan bapak-bapak kumpul bikin **koperasi konsumsi**, biar harga minyak goreng bisa lebih stabil dan nggak tergantung promo Alfamart.

Pak RW bilang, “Kita ajak Pak Milton Friedman jadi penasihat koperasi. Beliau ahli ekonomi dunia.”

Friedman datang bawa laptop, kalkulator, dan satu map isi grafik. Langsung duduk, buka meeting pakai kata sambutan:

“Saya hanya akan berpartisipasi... jika koperasi ini punya struktur tata kelola setransparan pasar modal Swiss.”

### **Diskusi Dimulai**

Bu Yanti: “Gimana kalau setor awal 50 ribu per anggota?”

Friedman melotot ringan: “Tanpa dokumen *whitepaper* dan kajian *due diligence* yang memadai, itu bukan penyertaan modal. Itu sedekah!”

Pak RT mencoba menenangkan: “Tapi ini koperasi konsumsi, Pak. Modalnya buat beli sembako, nanti kita bagi hasil...”

Friedman: “Apa ada skema dividen? Apakah margin keuntungan sudah diuji lewat *Monte Carlo imulation?*”

Ibu-ibu pelan-pelan simpan kalkulator. Pak Ujang nanya pelan ke sebelah,

“Monte Carlo tuh yang jual bakso di ujung gang, bukan?”

## **Friedman Minta Syarat Korporat**

Friedman tak menyerah. Dia usul:

- Koperasi wajib bikin **whitepaper** berisi roadmap bisnis 5 tahun ke depan.
- Ada tim audit independen dari luar RW.
- Sistem pembagian hasil harus berbasis algoritma partisipatif, bukan musyawarah mufakat.
- Setiap anggota diberi rating risiko, berdasarkan *track record* nyicil galon dan bayar iuran ronda.

Bu RT mulai pusing, “Pak... ini kita cuma mau belanja bareng buat dapur umum.”

## **Friedman Cabut dengan Tegas**

Akhirnya, Friedman mengangkat tas dan berdiri: “Tanpa struktur insentif yang selaras dengan efisiensi pasar, saya mundur. Koperasi ini terlalu... idealistik.”

Dia meninggalkan ruangan sambil gumam:

“Saya lebih percaya unit usaha kecil jika dikelola layaknya hedge fund.”

Warga lanjut rapat seperti biasa. Bu Yanti bisik ke Pak RT,

“Tolong jangan ajak dia lagi. Ntar bikin koperasi kita IPO.”

## **Moral Anekdote:**

Bagi Friedman, koperasi tanpa dokumen dan audit bukan bentuk gotong royong... Itu Ancaman terhadap kestabilan mikroekonomi komunitas. Tapi bagi warga, kadang yang dibutuhkan cuma: minyak murah dan utang beras sementara.

## **FRIEDMAN NOLAK IKUT KERJA BAKTI KARENA NGGAK ADA INSENTIF TUNAI**

Hari Minggu, warga RW 03 kumpul bawa sapu, cangkul, dan semangat gotong royong. Pak RT berteriak di toa:

“Hari ini kita bersihkan selokan, bersihkan hati, dan bersihkan cat tembok pos ronda!”

Semua warga datang. Termasuk tamu baru dari luar negeri: Milton Friedman, tinggal sementara di rumah kontrakan sebelah warung Bu Umi.

Pak RT mendekat: “Pak Milton, mari ikut kerja bakti. Biar sehat, biar guyub!”

Friedman menatap Pak RT seperti ekonom menatap subsidi pupuk.

### **Dialog Ekonomi-Pancasila**

“Maaf Pak RT,” kata Friedman. “Saya tidak percaya pada sistem kerja tanpa insentif. Itu bertentangan dengan teori produktivitas individual.”

Pak RT bingung:

“Lho, ini bukan soal insentif, Pak. Ini gotong royong. Kalau bukan kita, siapa lagi?”

Friedman membuka catatannya:

“Kerja bakti itu membuat nilai tenaga kerja saya turun ke nol. Apakah Bapak mau menukar waktu saya dengan upah marginal nol? Itu melanggar prinsip rasionalitas ekonomi!”

### **Usulan Ganti Model**

Friedman lanjut:

“Saya tidak menolak kontribusi. Tapi mohon ada skema upah tunai per jam. Atau setidaknya, sistem kupon yang bisa ditukar dengan diskon di warung RT.”

Pak Ujang nyeletuk dari jauh: “Kalau dia kita bayar, semua orang ntar minta invoice ronda!”

Bu RW mendesah. Pak RT mencoba berdiplomasi: “Pak, kami kerja bakti pakai hati, bukan pakai billing.”

### **Friedman Mengundurkan Diri**

Akhirnya Friedman berkata:

“Baiklah. Daripada saya menurunkan *market value* tenaga saya, saya akan tetap berkontribusi...Dengan duduk di teras dan mengamati efisiensi kerja Bapak-Bapak.”

Warga pun menyapu sambil melirik Friedman yang duduk santai sambil nyatet jumlah gerakan sapu Pak Bejo.

### **Moral Anekdote:**

Bagi Friedman, kerja tanpa insentif itu bukan gotong royong... tapi distorsi pasar tenaga kerja.

Bagi warga, kerja bakti itu bukan tentang gaji... tapi siapa yang duluan nyuruh, dan siapa yang kabur duluan.

## **MILTON FRIEDMAN DAN SUBSIDI BBM**

**Tempat:** Sebuah SPBU di pinggiran kota **Waktu:** Pagi hari, antrean motor mengular

**Situasi:** Pemerintah baru saja mengumumkan kenaikan harga BBM subsidi. Rakyat resah. Wartawan lokal mewawancarai seorang pria asing yang baru keluar dari antrean: Milton Friedman.

### **Wawancara Eksklusif**

**Wartawan:**

“Pak Friedman, bagaimana tanggapan Anda soal pencabutan subsidi BBM ini?”

**Friedman:**

“Saya senang akhirnya pemerintah sadar: subsidi hanya menciptakan distorsi pasar. Harga BBM seharusnya mencerminkan nilai riil, bukan belas kasihan.”

**Wartawan:**

“Tapi banyak warga mengeluh, penghasilan tetap tapi ongkos harian naik. Gimana dong?”

**Friedman:**

“Itu artinya mereka harus menyesuaikan gaya hidup—naik sepeda, jalan kaki, atau work from kampung.”

**Sesi Tanya Jawab Warga**

**Bu Siti (penjual gorengan):** “Kalau harga naik terus, saya goreng pakai air?”

**Friedman:**

“Bisa dicoba. Mungkin nanti pasar menciptakan inovasi: air goreng bebas karbon!”

**Pak Joko (ojol):** “Pak, bensin naik. Order turun. Gimana nasib kami?”

**Friedman:**

“Itulah sinyal pasar. Kalau permintaan jasa Anda menurun, mungkin sudah saatnya pivot karier. Misalnya, jadi konsultan ekonomi mikro.”

**Penutup Dramatis**

**Wartawan:**

“Jadi Anda benar-benar percaya mencabut subsidi BBM itu solusi?”

**Friedman:**

“Subsidi BBM adalah racun ekonomi. Hanya dengan harga murni pasar, masyarakat akan belajar... menderita secara efisien.”

**Moral Anekdote:**

Di mata Friedman, harga murah adalah ilusi. Tapi di mata rakyat, bensin murah itu bukan ilusi — itu jalan ke pasar, ke sekolah, ke hidup yang lebih bisa dihadapi.

**BAPAK TUKANG BUBUR, HARGA MELAMBUNG, DAN WEJANGAN PROFESOR  
FRIEDMAN**

Di sebuah gang sempit di Kesawan, Medan, Bapak Parmin adalah penjual bubur ayam legendaris. Buburnya pulen, topingnya melimpah, dan harganya dulu sangat terjangkau. Tapi belakangan, Bapak Parmin pusing. Harga beras naik, harga ayam melonjak, bahkan harga kerupuk juga ikutan gila. Ia harus menaikkan harga buburnya berulang kali, membuat pelanggannya mengeluh.

"Aduh, kenapa ya semua jadi mahal begini? Apa ini karena tengkulak nakal lagi?" keluh Bapak Parmin pada istrinya.

Suatu pagi, saat Bapak Parmin sedang menghitung pemasukan yang tak seberapa, seorang pria tua bertubuh kecil tapi berwibawa, dengan tatapan mata cerdas, sebut saja Profesor Friedman, mampir untuk sarapan bubur. Profesor Friedman ini terkenal dengan keyakinannya bahwa inflasi selalu dan di mana pun adalah fenomena moneter.

"Selamat pagi, Bapak!" sapa Profesor Friedman sambil menyesap buburnya. "Buburnya enak sekali! Tapi saya dengar, harga bahan-bahan pokok makin mahal ya, Pak?"

Bapak Parmin menghela napas. "Betul sekali, Pak. Harga beras naik, ayam naik, semuanya naik. Saya jadi serba salah. Mau jual murah, rugi. Mau jual mahal, pelanggan lari."

"Menurut Bapak, mengapa harga-harga ini naik?" tanya Profesor Friedman.

"Ya, mungkin karena barangnya kurang, Pak. Atau banyak yang menimbun," jawab Bapak Parmin, mengulang pandangan umum yang sering ia dengar.

Profesor Friedman tersenyum tipis. "Pandangan itu tidak salah, Bapak, tapi kurang lengkap. Coba bayangkan begini: Dulu, uang Bapak untuk beli beras bisa dapat satu karung. Sekarang, uang yang sama hanya dapat setengah karung. Artinya, bukan berasnya yang tiba-tiba langka sekali, tapi nilai uang Bapak yang berkurang, bukan?"

Bapak Parmin mengerutkan kening. "Nilai uang berkurang? Maksudnya bagaimana, Pak?"

"Begini," jelas Profesor Friedman. "Penyebab utama harga-harga naik secara umum, atau inflasi, itu adalah terlalu banyak uang yang beredar di masyarakat, mengejar terlalu sedikit barang dan jasa."

"Bayangkan, jika pemerintah tiba-tiba mencetak uang sangat banyak dan membagikannya ke semua orang. Setiap orang punya banyak uang. Apa yang terjadi? Semua orang akan berbondong-bondong ingin membeli barang. Permintaan melonjak. Tapi jumlah barang yang tersedia kan tidak bertambah secepat itu. Akhirnya, para penjual, seperti Bapak, akan menaikkan harga karena tahu pembeli punya banyak uang dan bersedia membayar lebih."

Bapak Parmin mulai mengerti. "Jadi, bukan cuma karena barangnya yang kurang, tapi karena uangnya yang jadi 'murah'?"

"Tepat sekali, Bapak!" seru Profesor Friedman. "Itu inti dari fenomena moneter. Inflasi bukanlah tentang harga-harga individu yang naik karena tengkulak nakal (meskipun itu bisa jadi faktor kecil), tapi tentang penurunan daya beli uang secara keseluruhan. Dan itu seringkali disebabkan oleh kebijakan moneter yang longgar, yaitu terlalu banyak uang dicetak atau beredar tanpa diimbangi pertumbuhan produksi riil."

"Lalu, solusinya bagaimana, Pak?" tanya Bapak Parmin, yang mulai melihat masalahnya dari sudut pandang yang berbeda.

Profesor Friedman menegaskan, "Solusinya adalah mengendalikan jumlah uang yang beredar. Bank sentral harus disiplin dan tidak sembarangan mencetak uang. Pemerintah juga harus membatasi pengeluaran yang tidak produktif dan tidak memaksakan 'stimulus' berlebihan yang hanya akan membanjiri pasar dengan uang tanpa menghasilkan barang."

"Pemerintah tidak perlu terlalu banyak campur tangan dalam ekonomi, Pak," lanjut Profesor Friedman. "Biarkan pasar bekerja dengan bebas. Campur tangan yang berlebihan, apalagi mencetak uang sembarangan, itu justru akan merusak stabilitas ekonomi dan merampok daya beli masyarakat kecil seperti Bapak melalui inflasi."

Bapak Parmin mengangguk-angguk. Ia mulai paham bahwa kenaikan harga buburnya bukan hanya karena persaingan atau pasokan, tetapi juga karena kebijakan 'orang-orang di atas' yang mengatur peredaran uang. Ia tahu, di balik keluhan pelanggannya, ada fenomena yang lebih besar yang dijelaskan oleh seorang ekonom bernama Milton Friedman.

### **LAMPU LALU LINTAS RUPIAH DAN ATURAN PROFESOR FRIEDMAN**

Di sebuah persimpangan padat di Jalan Gatot Subroto, Medan, Bang Rizal adalah seorang pengemudi angkot yang selalu mengeluh. Lampu lalu lintas di sana sering sekali rusak. Kadang merah terlalu lama, kadang langsung hijau padahal belum semua kendaraan lewat. Akibatnya, lalu lintas jadi semrawut, macet parah, dan Bang Rizal sering rugi waktu dan bensin.

"Pemerintah ini bagaimana sih? Masak lampu lalu lintas saja tidak becus ngurusnya!" gerutu Bang Rizal pada sesama sopir angkot. "Aturannya tidak jelas, kadang disuruh jalan, kadang disuruh berhenti tanpa aba-aba."

Pada suatu pagi yang terik, Profesor Friedman, seorang ekonom dengan keyakinan kuat pada aturan yang jelas dan peran terbatas pemerintah, kebetulan terjebak macet di angkot Bang Rizal. Ia mendengar keluhan Bang Rizal dan tersenyum tipis.

"Selamat pagi, Bapak," sapa Profesor Friedman. "Saya dengar Bapak kesal dengan lampu lalu lintas ini?"

"Betul sekali, Pak!" seru Bang Rizal. "Tidak konsisten. Kadang hijau sebentar, kadang merah lama sekali. Jadi kacau semua."

Profesor Friedman mengangguk. "Itu mirip dengan cara Bank Sentral mengelola uang di suatu negara, Bapak."

Bang Rizal mengerutkan kening. "Maksudnya, Pak? Apa hubungannya lampu lalu lintas dengan uang?"

"Begini," jelas Profesor Friedman. "Lampu lalu lintas itu seharusnya punya aturan yang jelas dan konsisten. Misalnya, merah 60 detik, hijau 45 detik, kuning 5 detik. Begitu seterusnya. Dengan aturan yang jelas, semua pengemudi, seperti Bapak, bisa memprediksi dan menyesuaikan diri. Lalu lintas jadi lancar."

"Tapi," lanjutnya, "jika petugas lampu lalu lintas (yang kita anggap Bank Sentral) punya 'diskresi' terlalu besar – artinya, mereka bisa sesuka hati mengubah durasi lampu hijau atau merah, bahkan mematikannya – maka yang terjadi adalah ketidakpastian dan kekacauan."

"Sama halnya dengan uang," kata Profesor Friedman. "Bank Sentral seharusnya punya aturan yang jelas dalam mencetak atau mengedarkan uang. Misalnya, mencetak uang hanya sebanyak 3% dari PDB setiap tahun, atau menjaga pertumbuhan jumlah uang beredar pada tingkat tertentu."

"Mengapa harus begitu, Pak?" tanya Bang Rizal.

"Karena jika Bank Sentral punya terlalu banyak diskresi, mereka bisa saja mencetak uang terlalu banyak (lampu hijau terlalu lama untuk 'belanja') saat ekonomi lesu, yang berujung pada inflasi (kemacetan parah karena terlalu banyak mobil). Atau mereka bisa menahan uang terlalu ketat (lampu merah terlalu lama untuk 'belanja'), yang menyebabkan resesi (lalu lintas sepi karena tidak ada yang berani bergerak)," terang Profesor Friedman.

"Jadi, kalau Bank Sentral tidak punya aturan yang jelas, ekonomi bisa seperti lalu lintas macet begini, ya Pak?"

"Tepat sekali, Bapak!" seru Profesor Friedman. "Ketidakpastian dalam kebijakan moneter akan membuat bisnis dan masyarakat sulit memprediksi masa depan. Mereka tidak tahu kapan harga akan naik drastis atau kapan ekonomi akan melambat. Akibatnya, mereka enggan berinvestasi, enggan membelanjakan uangnya. Ekonomi jadi stagnan atau tidak stabil."

"Pemerintah itu, dan juga Bank Sentral, seharusnya tidak punya terlalu banyak 'kebebasan' untuk 'bermain-main' dengan uang. Mereka harus terikat pada 'aturan moneter' yang ketat dan transparan, seperti aturan lampu lalu lintas yang konsisten. Itu akan menciptakan stabilitas dan prediktabilitas yang dibutuhkan pasar untuk tumbuh," pungkask Profesor Friedman.

Bang Rizal mengangguk-angguk. Ia mulai melihat persamaan antara lampu lalu lintas yang semrawut di depannya dengan kebijakan ekonomi yang tidak konsisten. Ia sadar, di balik kemacetan jalanan, ada kemacetan lain yang lebih besar dan disebabkan oleh "lampu lalu lintas" ekonomi yang tidak disiplin, sebuah masalah yang sudah lama diperingatkan oleh Profesor Friedman.

## 7. IRVING FISHER

### PENGANTAR :

**Irving Fisher** (1867–1947) adalah salah satu ekonom paling berpengaruh dari Amerika Serikat. Ia dikenal sebagai:

- **Pelopor teori kuantitas uang modern**
- **Penemu hubungan antara suku bunga nominal dan inflasi** (dikenal sebagai *Fisher Equation*)
- Salah satu ekonom pertama yang menggunakan matematika dan statistik dalam ekonomi makro

Fisher sering dianggap sebagai bapak ekonomi makro moneteris sebelum Milton Friedman, meskipun ia hidup di era sebelum Keynesianisme mendominasi.

### Kontribusi Utama Fisher

#### 1. Persamaan Kuantitas Uang (Quantity Theory of Money)

Fisher menyatakan bahwa:

$$M \times V = P \times T$$

Keterangan:

- **M** = jumlah uang beredar
- **V** = kecepatan peredaran uang
- **P** = tingkat harga
- **T** = volume transaksi (output riil)

Artinya: kenaikan jumlah uang beredar (jika V dan T tetap) → akan menaikkan tingkat harga (inflasi).

## 2. Fisher Effect (Efek Fisher)

$$i = r + \pi$$

Keterangan:

- $i$  = suku bunga nominal
- $r$  = suku bunga riil
- $\pi$  = tingkat inflasi

Maknanya: Jika inflasi meningkat, maka suku bunga nominal pun akan naik untuk menjaga suku bunga riil tetap.

## 3. Pandangan Terhadap Depresi Besar

Fisher sempat percaya ekonomi AS “dalam kondisi stabil secara permanen” sebelum *Great Depression*. Sayangnya, prediksinya keliru besar — ia bangkrut, tapi tetap berkontribusi secara ilmiah.

Ia kemudian menjelaskan krisis lewat teori **deflasi utang (debt-deflation theory)**, yaitu: Hutang besar → pembayaran utang → deflasi → makin berat utang riil → spiral kehancuran ekonomi.

### Karya-Karya Penting

#### Judul Buku

#### Isi Singkat

*The Purchasing Power of Money* (1911)

Menjelaskan hubungan uang beredar dan harga

*Theory of Interest* (1930)

Mengenai suku bunga dan nilai waktu uang

*Debt-Deflation Theory of Great Depressions* (1933)

Analisis krisis ekonomi karena deflasi dan utang

## Relevansi Saat Ini

- Banyak bank sentral masih menggunakan prinsip Fisher dalam mengelola inflasi dan suku bunga.
- Konsep *real interest rate* dan *inflation expectations* sangat penting dalam kebijakan moneter modern.
- Teori Fisher juga relevan dalam pembahasan fintech, digital money, hingga inflasi era pasca-pandemi.

## IRVING FISHER KE MINIMARKET WAKTU INFLASI

Suatu malam, **Irving Fisher** mampir ke minimarket di Jakarta. Ia hanya ingin beli sebungkus kopi sachet dan sebotol air mineral.

Kasir bilang, "Totalnya 12.000, Pak."

Fisher mengernyit. "Tiga hari lalu cuma 8.000. Apakah ini inflasi atau teori saya yang dibanting realita?"

Kasir tersenyum datar: "Bukan inflasi, Pak. Ini cuma harga wilayah + biaya parkir + biaya nyicil kulkas."

Fisher buru-buru mencatat dalam buku kecilnya:

$M \times V = P \times T$  Tapi ternyata:  $M = \text{sedikit}$ ,  $V = \text{nge-lag}$ ,  $P = \text{naik terus}$ ,  $T = \text{belum gajian}$ .

Ia berdiri kaku lalu berkata:

"Saya tahu uang beredar bisa memicu inflasi. Tapi saya tak sangka inflasi juga bisa memicu sakit hati."

## IRVING FISHER DIUNDANG KE PODCAST EKONOMI MILENIAL.

Host bertanya: "Pak Fisher, apa solusi dari kenaikan harga bahan pokok?"

Fisher menjawab: "Kurangi uang beredar."

Host tertawa: "Maksudnya uninstall e-wallet?"

## IRVING FISHER JADI JURI LOMBA FINTECH, TAPI PUSING LIHAT BUNGA FLAT

Suatu sore yang mendung tapi didukung sponsor, Irving Fisher diundang sebagai juri kehormatan lomba *startup fintech* bertema:

“Inovasi Digital untuk Inklusi Finansial Gen Z & Milenial”

Para finalis tampil percaya diri. Slide warna-warni, pitch penuh semangat, jargon melayang:

“Kami memudahkan akses modal dengan sistem bunga FLAT, proses kilat, cair dalam 5 menit!”

Fisher mengangkat alis. “Flat? Maksud kalian suku bunga tidak mempertimbangkan nilai waktu uang?”

Finalis tersenyum: “Betul, Pak! Tanpa rumus ribet, user tinggal klik, langsung tahu cicilan!”

Fisher menghela napas sambil mencoret-coret kertas:

$r = i - \pi$  Tapi di hadapannya:  $r = \text{realitas} - \text{promosi}$

**Startup kedua tampil:**

“Kami pakai bunga ringan, cuma 0,3% per hari! Itu ringan kan, Pak?”

Fisher refleks menjawab:

“Per hari?! Itu 10% per bulan! Tahukah kalian efek komposisi? Kalian sedang mencetak defisit waktu dan tabungan!”

MC panik, coba menenangkan:

“Oke, kita beri applause dulu untuk semangat para inovator muda!”

Di akhir acara, Fisher memberi catatan juri:

“Kalian bilang inklusif, tapi tak paham bahwa bunga yang menjerat justru menyumbat aliran uang riil. Jika aplikasi keuangan justru membuat orang makin miskin perlahan tapi pasti—itu bukan inklusi, itu hanya kemasan eksklusif pakai UX modern.”

Para peserta tercenung. Satu-satunya yang tepuk tangan cuma satu investor senior yang juga kaget biaya admin aplikasinya sendiri.

**Catatan Fisher (ditemukan di kursi juri):**

“Teori saya kalah cepat dari promosi aplikasi cicil skincare.”

“Inflasi bisa dikontrol. Tapi notifikasi ‘Jatuh Tempo Hari Ini’ tidak.”

### **IRVING FISHER NGISI SEMINAR PAYLATER, TAPI PESERTA MALAH NANYA CASHBACK**

Irving Fisher diundang jadi pembicara tamu dalam seminar kekinian bertajuk:

**"Fintech & Masa Depan Konsumsi: Menyusun Strategi PayLater Berkelanjutan"**

Fisher berdiri di panggung, berjas rapi, presentasinya penuh grafik rumus:

$$r = i - \pi,$$

“Suku bunga nominal dikurangi ekspektasi inflasi menentukan keputusan konsumsi antar waktu...”

Baru lima menit bicara, tangan-tangan peserta sudah angkat. Moderator menyilakan.

Peserta 1:

“Pak, kalau saya belanja pakai PayLater, cashback-nya dapet di awal atau akhir ya?”

Peserta 2:

“Kalau saya cicil 3 bulan tapi cashback-nya 10 ribu, berarti inflasi saya positif atau negatif, Pak?”

Fisher mengernyit.

“Saya... saya sedang menjelaskan nilai waktu uang. Bahwa nilai satu dolar hari ini lebih tinggi dari satu dolar besok.”

Peserta 3 dengan bangga:

“Betul, makanya saya belanja hari ini terus, Pak. Karena masa depan tidak pasti, cashback-nya jelas.”

Fisher mulai gelisah. Ia membuka grafik tentang debt-deflation crisis, tapi malah dikira diagram promo cicilan 0%.

Peserta 4 bisik-bisik:

“Pak Fisher ini dari startup mana ya? Kok nggak ada kode referral-nya?”

Di akhir acara, Fisher mencoba menyimpulkan:

“PayLater, jika tidak disertai literasi keuangan, bisa memicu konsumsi semu yang memperbesar risiko utang jangka panjang dan...”

Peserta serempak:

“...dan dapet voucher ongkir, ya kan Pak?”

Fisher terdiam. Ia menatap layar Zoom yang penuh emoji kaget, hati, dan chat:

**“Bagi link slide-nya dong Pak 🙄” “Ada kode diskon buat ikut seminar lanjutan?”**

**Catatan Pribadi Fisher (diunggah ke X):**

“Saya tidak menentang teknologi. Tapi saya tak siap saat ekonomi dibicarakan dalam bentuk promo dan reward point.”

### **IRVING FISHER VS GEN Z — TEORI BUNGA VS “BIAR NANTI MIKIRNYA**

Irving Fisher diundang ke acara *Talkshow Ekonomi Kreatif Gen Z* bertajuk:

#### **“Masa Depan Finansial: Rencana atau Rasa-Rasa?”**

Fisher tampil percaya diri, lengkap dengan grafik besar bertuliskan:

$r = i - \pi$  "Nilai riil bunga adalah kunci keputusan konsumsi masa depan."

Moderator:

“Kita sambut juga narasumber Gen Z: Rara, 23 tahun, content creator, pengguna aktif PayLater, cicilan 4 aplikasi.”

Rara buka pembicaraan:

“Menurut saya, ekonomi itu soal fleksibilitas, bukan rumus. Kalau ada promo, ya ambil aja. Nanti juga mikirnya kalau udah deket jatuh tempo.”

Fisher tercengang:

“Tapi... Anda tidak mempertimbangkan *discounted utility*. Masa depan harus dihitung hari ini!”

Rara tersenyum:

“Justru masa depan terlalu gelap buat dihitung, Pak. Lebih baik terangin keranjang belanja.”

Peserta tepuk tangan. Fisher mencoba membalas:

“Jika Anda tidak memperhitungkan inflasi dan bunga riil, Anda akan terjebak dalam ilusi uang!”

Rara menjawab cepat:

“Pak, saya terjebak bukan karena inflasi, tapi karena FOMO.” Fisher membuka grafik lagi, mencoba menjelaskan efek bunga majemuk. Rara dengan santai buka e-wallet di layar besar.

“Lihat, Pak. Ini tagihan saya bulan depan. Bunga 0%, admin 5 ribu, cashback 10 ribu. Saya untung, kan?”

Fisher tergagap: “Itu bukan bunga. Itu... jebakan dalam kemasan apresiasi loyalitas!”

### **Kesimpulan:**

Moderator menyimpulkan:

“Di satu sisi, Pak Fisher meyakini nilai waktu uang. Di sisi lain, Rara percaya waktu akan menyelesaikan semua... atau setidaknya reschedule tagihan.”

Fisher pulang sambil bisik: “Dalam buku saya, masa depan didiskonto. Dalam budaya ini... masa depan di-*snooze*.”

### **IRVING FISHER DEBAT SAMA KASIR SELF-CHECKOUT**

Irving Fisher sedang jalan-jalan di supermarket modern. Ia cuma butuh satu barang: sikat gigi dan secuil ketenangan ekonomi.

Namun, saat ke kasir, tak ada manusia. Hanya layar sentuh dan suara wanita digital yang tak pernah lelah berkata:

“Silakan scan barang Anda.”

Fisher menoleh ke kiri dan kanan, lalu pelan-pelan berkata:

“Maaf, saya ingin bertanya soal struktur harga dan implikasi suku bunga terhadap margin ritel...”

Mesin menjawab tegas: “Barang tidak terdeteksi. Silakan ulangi.”

Ia coba scan lagi. Harga muncul: **Rp17.900** Tapi Fisher bingung.

“Kenapa minggu lalu sikat gigi ini Rp15.000? Apakah ini akibat inflasi, atau kebijakan moneter longgar? Apakah ini... ilusi uang?”

Mesin tak menggubris. Ia malah menyela: “Apakah Anda membawa kantong belanja sendiri?”

Fisher makin gelisah.

“Jadi ini semua... adalah bentuk *shadow cost*? Kantong plastik berbayar adalah disinsentif konsumsi jangka pendek?”

Fisher menghela napas dan coba bayar pakai uang tunai. Mesin langsung protes:

“Transaksi gagal. Mohon gunakan metode digital.”

Fisher bergumam:

“Nilai waktu uang ternyata tidak berlaku jika waktu saya habis hanya untuk memahami sistem Anda.”

Seorang pegawai supermarket akhirnya datang. “Ada yang bisa saya bantu, Pak?”

Fisher menunjuk mesin dan berkata lirih:

“Tolong beri tahu dia... bahwa tidak semua nilai bisa di-scan. Beberapa harus dianalisis dalam konteks makro dan ekspektasi inflasi jangka menengah.”

Pegawai tersenyum sopan:

“Kalau Bapak mau bahas makro, kami ada promo beli susu gratis webinar ekonomi.”

### **Catatan Fisher Setelah Pulang:**

“Saya menulis teori uang dan bunga selama puluhan tahun. Tapi hari ini saya kalah dari mesin yang tak bisa menjawab kenapa harga odol beda tiap hari.”

## **IRVING FISHER NYASAR KE KASIR ALFAMART JAM 3 PAGI DAN DISKUSI SOAL ROUNDING HARGA**

Jam 03.07 pagi. Langit gelap, jalanan sepi, dan Irving Fisher berdiri sendirian di depan Alfamart 24 jam.

Ia masuk. Musik pop pelan, AC terlalu dingin. Di tangannya cuma dua item:

- 1 teh botol
- 1 roti sobek isi abon

Total harga di layar kasir: Rp12.950

Kasir menggumam, setengah mengantuk:

“Dibulatkan jadi 13 ribu ya, Pak.”

Fisher spontan membatu.

“Tunggu. Kenapa dibulatkan ke atas? Bagaimana dengan 50 rupiah saya? Itu masih punya nilai! Bukankah ini bentuk *inflasi mikro*?”

Kasir masih tenang, menggenggam laci uang koin seperti menggenggam rahasia negara.

“Uangnya nggak ada, Pak. Jadi sistem langsung naik.”

Fisher mulai gelisah. Ia buka catatan kecil dari sakunya dan berkata:

“Kalau 50 rupiah ini hilang tiap transaksi, dan ada sejuta transaksi tiap hari... maka sistem sedang mencetak inflasi diam-diam!”

Kasir mulai ragu, tapi tetap teguh:

“Sistem kami begitu, Pak. Kalau Bapak mau minta koinnya, harus ada orang yang bayar pakai pecahan pas.”

Fisher refleksi:

“Ini bukan soal nominal, ini soal prinsip! 50 rupiah hari ini bisa menjadi... 50 rupiah juga besok! Tapi jika semua orang menyerah, nilai waktu uang akan runtuh!”

Kasir mengangguk pelan, mencoba memahami. Tapi tiba-tiba muncul suara dari belakang:

“Bapak ini dosen ekonomi ya? Dulu juga ada yang marah gara-gara es krim harganya naik 200 perak.”

Fisher menoleh. Seorang satpam berjanggut tersenyum ramah sambil mengaduk kopi sachet.

Akhirnya Fisher membayar Rp13.000.

Sebelum keluar, dia menulis sesuatu di struk:

“Teori bunga bisa gagal di hadapan sistem kasir tanpa receh. Dunia ini lebih brutal dari rumus saya.”

**Catatan di Struk Alfamart (ditemukan pagi harinya):**

*“50 rupiah memang kecil. Tapi di tangan sistem, ia menjadi simbol penyerahan total atas akumulasi tak terasa.” — I.F.*

**IRVING FISHER KE WARTEG, TAPI KAGET KARENA HARGA NASI SELALU  
'KIRA-KIRA'**

Hari panas. Irving Fisher, setelah seharian keliling seminar dan gagal scan QRIS di halte bus, memutuskan makan siang di warteg pinggir jalan.

Ia ambil:

- 1 porsi nasi
- Telur balado
- Tahu goreng
- Sayur nangka

Fisher berdiri di depan ibu penjual, siap membayar.

“Berapa totalnya, Bu?”

Ibu warteg menjawab cepat, tanpa kalkulator: “Ah... kira-kira 14 ribu, deh.”

Fisher membeku.

“Kira-kira...? Maaf Bu, berapa harga nasi, telur, dan item lain secara rinci?”

Ibu tersenyum:

“Tergantung ambil nasinya banyak apa nggak, telurnya nyemplung ke kuah apa nggak. Bapak tadiambilnya rapi, jadi saya kasih harga rapi juga.”

Fisher panik.

“Tapi... kalau tidak ada struktur harga tetap, bagaimana saya menghitung marginal utility? Bagaimana sistem ini menjamin konsistensi nilai tukar?”

Ibu tetap santai.

“Yang penting perasaan pas, Pak. Kalau saya bilang 13.500, ntar Bapak kasih 15 ribu juga.”

Fisher membuka catatan:

“Ini bertentangan dengan semua prinsip harga dalam teori klasik. Tidak ada supply-demand equilibrium, tidak ada formula harga dasar, hanya... intuisi ibu-ibu?”

Ibu warteg menatap tajam sambil mengaduk kuah gulai:

“Justru karena ekonomi makin ribet, kita butuh keikhlasan. Bukan teori.”

Fisher akhirnya bayar pakai uang pas, lalu duduk. Satu menit kemudian datang tukang ojek. Pesan sama, porsi mirip. Tapi ditagih:

“16 ribu, Bang.”

Fisher kaget.

“Ibu, kenapa dia beda?!”

Ibu santai:

“Dia minta sambel dua kali dan tadi sempet nyicipin rendang.”

### **Catatan Fisher di Tisu Warteg:**

*“Saya menemukan pasar bebas murni yang paling jujur justru di warteg—di mana harga fleksibel, nilai ditentukan oleh pandangan mata penjual, dan perasaan kenyang jadi satu-satunya standar makroekonomi.”*

## **IRVING FISHER IKUT PELATIHAN GOFOOD, TAPI STRES KARENA PROMO**

### **"DISKON 30% S.D. 15 RIBU, MIN. PEMBELIAN 40 RIBU**

Di sebuah kelas pelatihan digitalisasi UMKM kuliner, Irving Fisher duduk rapi dengan catatan di tangan dan rumus bunga majemuk di kepala. Materi hari itu: **“Strategi Diskon GoFood untuk Meningkatkan Penjualan.”**

Mentor dengan penuh semangat menjelaskan:

“Jadi, Bapak-Ibu, kita pasang promo: *Diskon 30% sampai maksimal 15 ribu, dengan minimal pembelian 40 ribu!*”

Fisher langsung mengangkat tangan:

“Maaf, itu artinya berapa sebenarnya potongan yang konsumen dapat kalau beli 40 ribu? Dan apakah promo ini konsisten dengan prinsip nilai waktu uang?”

Mentor berhenti sejenak.

“Ya kira-kira potongannya... 12 ribuan gitu lah, Pak. Tapi kalau belanja 60 ribu, tetap potongannya 15 ribu aja.”

Fisher menggeleng, berkeringat dingin.

“Jadi... ini bukan benar-benar 30%? Ini fungsi potongan bersyarat terbatas dengan cap maksimum? Bagaimana saya bisa menyusun model prediksi elastisitas permintaan?!”

Satu peserta lain nyeletuk:

“Udah Pak, pokoknya diskon aja. Yang penting laris.”

Fisher menatap kosong. Ia menulis di buku kecilnya:

*"Diskon yang tak proporsional pada batas minimum belanja adalah bentuk subsidi tersembunyi untuk konsumen yang impulsif dan hukuman untuk mereka yang rasional."*

*"Jebakan kapitalisme digital: kamu berpikir kamu hemat, padahal kamu dipaksa belanja lebih agar merasa hemat."*

Ketika kelas istirahat, Fisher mencoba simulasi. Ia buka aplikasi, masukkan order:

- Nasi goreng: Rp20.000
- Ayam geprek: Rp25.000

Total: Rp45.000 Promo dipotong: Rp13.500

Fisher pusing.

"Jadi potongan efektifnya bukan 30%, dan nilainya menyesuaikan algoritma... Ini bukan ekonomi. Ini dark magic."

#### **Catatan Fisher di Balik Struk GoFood:**

*"Dalam dunia digital, nilai tidak lagi dihitung berdasarkan waktu dan bunga. Ia dihitung berdasarkan batas maksimal promo dan algoritma yang berubah tanpa peringatan. Saya harus menulis ulang buku saya."*

### **FISHER BANTU UKM KULINER, TAPI NGOTOT BIKIN PRICE LIST SAMPAI SATU HALAMAN EXCEL PENUH**

Ketika program *"Ekonom Turun ke Dapur"* diluncurkan oleh Kementerian Koperasi, Irving Fisher jadi mentor UKM kuliner di pinggir pasar tradisional. Nama warung binaannya: **"Sambel Mbak Yanti, Pedesnya Mematikan"**.

Mbak Yanti selama ini jualan simpel:

- Nasi + Ayam = 15 ribu
- Nasi + Telur = 10 ribu
- Teh hangat = 3 ribu
- Air putih = gratis, asal ngambil sendiri

Fisher datang dengan semangat.

“Kita harus bikin *pricing structure* yang transparan, terukur, dan berdasarkan prinsip marginal utility! Saya sudah siapkan template Excel.”

Tiga hari kemudian, Mbak Yanti buka price list hasil kerja Fisher:

“Paket 1A: Nasi (120g) + Ayam (1 potong sayap) + Sambel (10g) + Lalap (opsional, harga terpisah)” Harga dasar: Rp13.843, ditambah margin operasional 12%, total: Rp15.500

Paket 2B: Nasi (80g) + Telur Ceplok (1 pcs, minyak sawit 1.5 sdm) + Sambel 8g tingkat kepedasan 3/5) Harga: Rp9.370, dibulatkan ke Rp10.000 (tapi Fisher menolak pembulatan emosional)

Mbak Yanti panik.

“Pak, orang di sini nggak ada yang mesen ayam berdasarkan gram, mereka bilang: ‘ayamnya yang kering ya, jangan paha!’”

Fisher tetap teguh:

“Tapi tanpa pengukuran akurat, bagaimana kita tahu produk mana yang paling efisien menghasilkan profit per satuan biaya?”

Seorang pelanggan masuk dan tanya: “Bu, teh manis satu. Tapi manisnya dikit ya.”

Fisher langsung menjawab:

“Berarti kita butuh tiga level pemanis: 3g, 5g, dan 7g gula. Nanti dibuat paket: Teh-Ekonomi, Teh-Reguler, Teh Premium.”

Pelanggan langsung cabut ke warung sebelah.

### **Catatan Fisher di Excel Tab ke-12:**

*“Kelemahan UKM bukan pada modal, tapi pada ketidaksadaran akan biaya implisit dari sambel gratis dan perbedaan harga antara paha dan dada yang tidak dihitung sebagai opportunity cost.”*

Mbak Yanti akhirnya menyimpan file Excel Fisher... di folder bernama: **“jangan dibuka pas rame”**

## **IRVING FISHER DIAJAK KE PASAR INDUK, TAPI MALAH SIBUK UKUR FLUKTUASI HARGA CABE PER MENIT**

Pagi-pagi buta, Irving Fisher diajak rombongan UMKM untuk “belanja bahan segar” di pasar induk. Mereka mau ajari Fisher realitas ekonomi mikro: tawar-menawar, harga gelap, dan seni pura-pura gak jadi beli.

Tapi begitu masuk area sayuran, Fisher langsung mengeluarkan:

- Kalkulator,
- Buku catatan,
- Jam tangan dengan stopwatch,
- Dan termometer digital (!?)

Pedagang cabe:

“Cabe rawit Rp45 ribu, Pak. Tapi bentar lagi bisa naik, tergantung panen.”

Fisher langsung panik.

“Naik? Dalam hitungan berapa menit? Berapa elastisitasnya? Apakah ini harga nominal atau riil terhadap daya beli tukang gorengan?”

Pedagang ngunyah gorengan:

“Tergantung bos besar. Kadang bisa naik dua ribu cuma karena hujan.”

Fisher langsung bikin tabel di kertas minyak:

08:05 — Rp45.000/kg

08:07 — Pembeli tanya, harga naik jadi Rp46.000

08:10 — Kiriman dari Brebes telat, naik jadi Rp47.500

08:13 — Ada isu banjir, langsung Rp50.000

Dia menggumam, mencoret rumus di buku:

“Inflasi musiman! Volatilitas pasar sempurna! Ini bukan pasar bebas, ini pasar berjamaah!”

Seorang ibu beli 1/4 kg cabe dan bayar Rp12.000 Fisher menghitung cepat, lalu panik:

“Ini margin markup 6%! Tapi tidak transparan! Mana invoice?!”

Pedagang jawab santai:

“Mas, yang penting untung dan nggak dibalikin cabe busuknya.”

Fisher pun mulai wawancara tukang angkut, tukang parkir, sampai buruh cuci cabe soal logistik dan ‘spread harga eceran’.

Sampai-sampai dia disamperin satpam pasar: “Pak, ini pasar, bukan laboratorium.”

## **Catatan Fisher di Kantong Plastik:**

*“Pasar tradisional ternyata lebih real-time daripada pasar saham. Di sini, nilai terbentuk oleh kabar burung, cuaca, dan nada suara pembeli. Benar-benar efisiensi informasional level dunia ketiga.”*

### **IRVING FISHER KE PASAR HEWAN, TAPI GAGAL MEMAHAMI KENAPA HARGA KAMBING NAIK KARENA “LIAT JINAK”**

Suatu pagi di pelosok desa, Irving Fisher ikut rombongan pelaku UMKM peternakan untuk belajar langsung dari sumber: **\*\*Pasar hewan mingguan\*\***. Tujuannya: memahami dinamika harga ternak rakyat.

Begitu tiba, ia langsung mencium aroma ekonomi tak terduga... dan juga aroma kambing.

Seorang pedagang teriak: “Kambing jantan jinak, umur setahun, liat sehat, cuma dua juta setengah!”

Fisher menghampiri, membuka buku catatan dan bertanya sopan: “Maaf Pak, dasar penentuan harga dua juta setengahnya apa ya? Berat hidup? Umur? Potensi produksi susu?”

Pedagang menjawab cepat: “Enggak, Mas. Ini kambing liat jinak, gak suka ngamuk. Cocok buat kurban. Liat matanya aja, adem.”

Fisher terdiam. Ia mulai berkeringat, lalu bertanya lagi: “Apakah ada indikator nilai present value dari perilaku jinak? Apakah itu aset non-fisik atau sekadar impresi visual?”

Lalu pedagang lain datang dan naikin harga: “Ini mah tiga juta, Mas. Soalnya kupingnya panjang dan jalannya elegan!”

Fisher makin panik: “Kuping panjang sebagai determinan nilai? Tapi ini tidak terstandarisasi! Di mana sertifikat appraisalnya? Mana neraca dagingnya?!”

Seorang pembeli nyeletuk: “Yang penting pas diliat jinak. Pembeli senang. Kayak cinta pandangan pertama.”

Fisher menulis di catatan kecilnya:

\*“Kambing jinak memiliki nilai tambah spekulatif berbasis estetika dan emosional. Ini... ekonomi behavioral tingkat kandang.”\*

Puncaknya, Fisher lihat kambing yang agresif dijual murah.

“Pak, kambing ini sehat dan beratnya sama, tapi kenapa hanya sejuta delapan ratus?”

Pedagang jawab: “Lah, dia galak Mas. Nanti pas dikurban bisa nendang panitia. Bisa viral jelek.”

Fisher syok: “Jadi... nilai pasar bukan hanya pada daging dan usia, tapi juga reputasi sosial saat disembelih?”

Catatan Fisher di Saku Sarung Pinjaman:

Pasar hewan bukan hanya pasar komoditas, tapi pasar persepsi. Seekor kambing bisa lebih mahal bukan karena produktivitas, tapi karena aura kepribadiannya.”\*

### **IRVING FISHER DI ACARA TV: DARI PAYLATER KE PANIK**

Acara TV prime time: **“Ngobrol Duit Bareng Doyan Diskon”**. Host-nya enerjik, gaya kekinian. Di studio: lampu kedap-kedip, musik EDM remix jingle pinjol, dan tagline acara:

“Karena semua bisa dicitil, kecuali kebangkrutan!”

Malam itu, bintang tamunya luar biasa: Irving Fisher — ekonom senior yang baru saja viral gara-gara komentar pedasnya soal promo paylater.

Host menyapa:

“Malam ini, kita bahas: utang itu gaya atau bahaya? Bareng Pak Irving ‘Uang’ Fisher!”

Fisher masuk, pakai jas tua dan sepatu lusuh. Penonton tepuk tangan, tapi agak bingung siapa dia.

Host mulai:

“Pak Irving, gimana pendapat Bapak soal anak muda zaman sekarang yang aktif ekonomi lewat pinjol, paylater, dan cicilan HP tiap bulan?”

Fisher menjawab tenang:

“Aktif ekonomi? Itu semu. Mereka tidak beli dengan uang... mereka beli dengan harapan.”

Penonton: *“Uuuuuhhh...”*

Host: “Lho, katanya ekonomi harus tumbuh, Pak?”

Fisher tersenyum sinis:

“Ekonomi yang tumbuh di atas fondasi utang yang rapuh, adalah gedung tinggi dengan fondasi dari kardus. Sekali hujan... runtuh.”

Host mencoba membantah: “Tapi kan belum runtuh, Pak?”

Fisher menatap kamera:

“Belum. Tapi nanti, saat pendapatan turun, bunga naik, dan cicilan tetap — baru semua sadar: **utang itu bukan alat beli, tapi alat bunuh perlahan.**”

Penonton terdiam. Lampu studio meredup. Musik jingle jadi pelan. Bahkan iklan pinjol di layar belakang mulai terasa menakutkan.

Host bergumam: “Wah... jadi selama ini kita... gali lubang tutup lubang?”

Fisher menutup dengan senyuman:

“Kalau lubangnya di kantong sendiri, tutup masih bisa. Tapi kalau lubangnya di sistem ekonomi? Hanya waktu yang menutup — dengan resesi.”

Makna:

Anekdote ini menyindir budaya konsumtif yang dibungkus jargon “kebebasan finansial”, padahal dibangun di atas kredit konsumtif dan utang jangka pendek, yang sangat berisiko bila pendapatan tidak stabil.

### **KISAH MIE AYAM BANG TOGAR, UANG BEREDAR, DAN RUMUS PROFESOR FISHER**

Di salah satu gang kecil di Kota Medan, Bang Togar adalah penjual mie ayam yang terkenal dengan porsi yang jumbo dan kuahnya yang gurih. Setiap hari, gerobaknya selalu ramai. Bang Togar punya rutinitas: setiap sore ia menghitung uang hasil jualannya, dan setiap bulan ia membeli bahan baku.

Namun, belakangan ini Bang Togar agak bingung. Uang yang beredar di tangan pelanggannya seolah makin banyak, tapi harga bahan baku—mie, ayam, sayuran—justru makin mahal. Ia merasa uangnya tidak sekuat dulu untuk membeli barang.

Suatu siang, saat Bang Togar sedang menyajikan semangkok mie ayam, datanglah seorang Profesor Ekonomi yang rapi dan teliti, bernama Profesor Fisher. Ia terkenal dengan rumusnya yang sederhana namun kuat untuk menjelaskan pergerakan harga.

"Selamat siang, Bang Togar!" sapa Profesor Fisher sambil menikmati mie ayamnya. "Mie ayamnya enak sekali! Saya perhatikan, makin banyak orang yang jajan mie ayam sekarang, ya?"

"Betul, Pak Profesor," jawab Bang Togar. "Uang di kantong pelanggan seolah makin banyak. Tapi ya itu, uang saya sendiri kok rasanya makin sedikit daya belinya."

Profesor Fisher tersenyum. "Bang Togar, Bapak baru saja menjelaskan prinsip dasar ekonomi yang sudah saya amati sejak lama. Itu ada kaitannya dengan jumlah uang yang beredar, kecepatan perputarannya, dan tingkat harga."

Bang Togar mengerutkan kening. "Maksudnya bagaimana, Pak?"

"Begini," jelas Profesor Fisher, mengeluarkan pena dan mencoret-coret di atas selembar tisu. "Bayangkan, di desa ini (kita anggap Medan adalah desa), ada sejumlah uang yang beredar. Kita sebut itu M (Money Supply). Uang itu kan berpindah tangan dari satu orang ke orang lain setiap kali ada transaksi. Kecepatan berpindahnya uang itu kita sebut V (Velocity of Money), atau kecepatan perputaran uang."

"Nah, di sisi lain, ada barang dan jasa yang diperjualbelikan," lanjutnya. "Jumlah total barang dan jasa yang diproduksi itu bisa kita sebut T (Transactions) atau Y (Output/Income). Dan yang terakhir, ada P (Price Level), atau tingkat harga umum."

"Intinya, total nilai transaksi (PT) harus sama dengan total uang yang beredar dikalikan kecepatan perputarannya (MV)," Profesor Fisher menuliskan rumusnya:  $MV=PT$ .

Bang Togar masih tampak bingung. "Jadi, apa hubungannya dengan harga bahan baku yang naik, Pak?"

"Sederhana saja," Profesor Fisher menjelaskan. "Jika jumlah uang yang beredar (M) di Medan ini meningkat pesat, atau uang itu berputar sangat cepat (V) karena orang-orang lebih sering bertransaksi, sementara jumlah barang dan jasa yang diproduksi (T atau Y) tidak bertambah secepat itu—misalnya, pasokan ayam dan mie tidak bertambah—maka apa yang harus terjadi pada harga (P)?"

"Oh... harganya naik?" tebak Bang Togar.

"Tepat sekali!" seru Profesor Fisher. "Itulah yang menyebabkan inflasi. Jika terlalu banyak uang 'mengejar' terlalu sedikit barang, maka harga-harga akan melambung tinggi. Nilai uang Bapak jadi berkurang, meskipun Bapak melihat banyak uang di kantong pelanggan."

"Jadi, bukan cuma salah tengkulak atau panen gagal ya, Pak?" kata Bang Togar.

"Bukan hanya itu," jawab Profesor Fisher. "Faktor-faktor itu memang memengaruhi pasokan, tapi penyebab utama kenaikan harga secara umum, atau inflasi, seringkali adalah terlalu banyak uang yang beredar dalam ekonomi relatif terhadap barang dan jasa yang tersedia. Jadi, masalahnya seringkali ada pada pengelolaan jumlah uang oleh Bank Sentral."

Bang Togar mengangguk-angguk. Ia mulai memahami bahwa di balik kenaikan harga mie, ayam, dan sayuran, ada sebuah 'persamaan rahasia' yang menjelaskan bagaimana peredaran uang dapat memengaruhi daya beli dirinya dan pelanggannya. Sebuah persamaan yang dijelaskan oleh seorang

### **KISAH UTANG PAK RT, BUNGA BANK, DAN RAMALAN PROFESOR FISHER**

Di salah satu sudut Kota Medan, Pak RT Amir sedang pusing tujuh keliling. Ia baru saja mengambil pinjaman dari bank untuk merenovasi balai desa. Awalnya, bunga pinjaman itu terasa ringan. Tapi belakangan, harga-harga di pasar melambung tinggi, dan tiba-tiba saja, bunga pinjaman itu terasa mencekik. Pak RT merasa seperti 'ditipu' inflasi.

"Dulu katanya bunga cuma 8 persen setahun, Pak! Sekarang, harga semen sudah naik 20 persen! Rasanya saya malah rugi kalau begini," keluh Pak RT pada seorang tetangganya.

Suatu sore, saat Pak RT sedang mengelus-elus proposal pinjaman banknya, lewatlah Profesor Fisher, seorang ekonom yang sangat memahami hubungan rumit antara uang, harga, dan biaya pinjaman.

"Selamat sore, Pak RT! Ada apa kok cemberut begitu?" sapa Profesor Fisher.

"Ini, Pak Profesor," keluh Pak RT. "Saya pinjam uang dari bank, bunganya kecil. Tapi kok rasanya jadi besar sekali sekarang, ya? Barang-barang makin mahal. Saya jadi rugi kalau pinjam segini bunganya."

Profesor Fisher tersenyum. "Pak RT, Bapak sedang merasakan langsung apa yang disebut Efek Fisher. Itu adalah hubungan antara suku bunga nominal (bunga yang tertera di kertas pinjaman Bapak) dengan suku bunga riil (daya beli sebenarnya dari uang setelah memperhitungkan inflasi)."

Pak RT mengernyitkan dahi. "Apa itu suku bunga nominal dan riil, Pak?"

"Suku bunga nominal itu seperti angka yang tercetak di dokumen pinjaman Bapak, misalnya 8 persen," jelas Profesor Fisher. "Tapi, suku bunga riil adalah berapa banyak daya beli yang sebenarnya harus Bapak kembalikan. Jika inflasi sangat tinggi, misalnya 10 persen, sementara bunga nominal pinjaman Bapak hanya 8 persen, maka secara riil, Bapak malah mendapat keuntungan karena daya beli uang yang Bapak kembalikan itu lebih rendah dari yang Bapak pinjam!"

"Wah, kalau begitu enak dong, Pak!" seru Pak RT.

"Enak bagi peminjam seperti Bapak, tapi rugi bagi pemberi pinjaman, yaitu bank," kata Profesor Fisher. "Dan bank, tentu saja, tidak mau rugi. Maka dari itu, bank akan mencoba memperkirakan inflasi di masa depan."

Profesor Fisher menuliskan sebuah rumus sederhana di tanah dengan ranting: Suku Bunga Nominal = Suku Bunga Riil + Harapan Inflasi.

"Jadi, begini," lanjutnya. "Bank itu tidak bodoh. Sebelum memberikan pinjaman, mereka akan memperkirakan berapa perkiraan inflasi di masa depan. Jika mereka menduga inflasi akan tinggi, mereka akan menaikkan suku bunga nominal di awal. Agar, setelah dikurangi inflasi, mereka tetap mendapatkan suku bunga riil yang mereka inginkan."

"Nah, yang Bapak rasakan sekarang ini, mungkin saat Bapak pinjam, bank tidak memperkirakan inflasi akan setinggi ini. Atau, mungkin Bapak pinjamnya dengan bunga mengambang yang ikut naik seiring inflasi."

Pak RT mengangguk-angguk. "Jadi, kalau bank tahu harga-harga mau naik gila-gilaan, mereka akan kasih bunga pinjaman yang lebih tinggi duluan, ya?"

"Betul sekali, Pak!" seru Profesor Fisher. "Peran harapan inflasi (inflation expectations) itu sangat krusial. Jika semua orang, termasuk bank dan pengusaha, berharap inflasi akan tinggi di masa depan, maka mereka akan menaikkan harga dan biaya duluan, yang justru bisa mewujudkan inflasi itu sendiri! Ini bisa menjadi semacam ramalan yang menjadi kenyataan."

"Maka dari itu," Profesor Fisher menyimpulkan, "sangat penting bagi Bank Sentral untuk menjaga stabilitas harga dan mengelola harapan inflasi agar tetap rendah. Jika tidak, biaya pinjaman akan melambung tinggi, investasi terhambat, dan daya beli masyarakat akan terus tergerus. Hubungan ini tidak kasat mata, Pak RT, tapi sangat kuat dampaknya pada keuangan kita sehari-hari."

Pak RT Amir pulang ke rumahnya. Ia tak lagi hanya melihat angka 8 persen di surat pinjaman. Ia kini melihat 'ramalan' inflasi, 'harapan' bank, dan 'daya beli riil' dari uangnya yang terus terkikis. Ia menyadari, di balik setiap kenaikan suku bunga, ada sebuah perhitungan rumit yang sudah lama dipahami oleh seorang ekonom bernama Irving Fisher.

## 8. AMARTYA SEN

### PENGANTAR :

Amartya Sen adalah seorang ekonom dan filsuf India yang lahir pada 3 November 1933. Ia dikenal luas atas kontribusinya yang signifikan dalam bidang ekonomi kesejahteraan, teori pilihan sosial, dan konsep pembangunan. Pada tahun 1998, ia dianugerahi Hadiah Nobel dalam Ilmu Ekonomi atas kontribusinya dalam ekonomi kesejahteraan.

Beberapa poin penting mengenai Amartya Sen dan pemikirannya meliputi:

- **Ekonomi Kesejahteraan dan Teori Pilihan Sosial:** Sen banyak berkarya pada isu-isu yang diangkat oleh "teorema ketidakmungkinan" Kenneth Arrow. Ia meneliti bagaimana keputusan kolektif dapat dibuat secara rasional dan adil, serta mempertanyakan konsep rasionalitas ekonomi yang semata-mata berfokus pada maksimalisasi kepentingan diri. Ia juga mengaitkan erat ekonomi dengan etika, berpendapat bahwa pemisahan keduanya telah memiskinkan ekonomi kesejahteraan.
- **Pendekatan Kapabilitas (Capability Approach):** Ini adalah salah satu kontribusi utamanya. Sen berpendapat bahwa kesejahteraan individu tidak boleh diukur hanya dari pendapatan atau kekayaan yang dimilikinya, tetapi dari apa yang mampu ia lakukan atau menjadi (his or her "capabilities"). Artinya, fokusnya adalah pada kebebasan nyata yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan dan menjalani kehidupan yang mereka hargai. Misalnya, memiliki uang untuk membeli makanan tidak sama dengan memiliki kemampuan untuk benar-benar mengonsumsi makanan yang cukup gizi, karena mungkin ada hambatan lain seperti akses, informasi, atau kesehatan.
- **Pembangunan sebagai Kebebasan (Development as Freedom):** Dalam bukunya yang terkenal ini (terbit tahun 1999), Sen mengemukakan bahwa pembangunan harus dipandang sebagai proses perluasan kebebasan nyata yang dinikmati masyarakat. Kebebasan ini mencakup berbagai aspek, seperti kebebasan politik, kesempatan

ekonomi (termasuk akses ke kredit), peluang sosial (misalnya akses pendidikan dan kesehatan), jaminan transparansi, dan perlindungan dari kemiskinan. Ia berargumen bahwa kemiskinan, tirani, kurangnya kesempatan ekonomi, deprivasi sosial, dan pengabaian fasilitas publik adalah penghalang utama bagi kebebasan.

- **Analisis Kelaparan dan Kemiskinan:** Dalam karyanya "Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation" (1981), Sen menantang pandangan tradisional bahwa kelaparan selalu disebabkan oleh kekurangan pasokan makanan. Sebaliknya, ia menunjukkan bahwa kelaparan sering kali terjadi karena kegagalan hak kepemilikan (entitlement failure), di mana individu tidak memiliki kemampuan untuk mendapatkan makanan meskipun pasokan secara keseluruhan mungkin cukup. Ini bisa disebabkan oleh penurunan upah, pengangguran, kenaikan harga makanan, atau sistem distribusi yang buruk.

Secara keseluruhan, pemikiran Amartya Sen menempatkan manusia dan kebebasan mereka sebagai inti dari pembangunan dan kesejahteraan, melampaui fokus sempit pada indikator ekonomi tradisional seperti PDB.

Amartya Sen telah menghasilkan banyak karya fundamental dan berpengaruh dalam bidang ekonomi, filsafat, dan etika. Karya-karyanya seringkali saling terkait, membentuk kerangka pemikiran yang koheren tentang pembangunan, kesejahteraan, dan keadilan.

- **"Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation" (1981)**
  - Buku ini revolusioner dalam menganalisis penyebab kelaparan. Sen berargumen bahwa kelaparan bukan semata-mata karena kekurangan makanan secara keseluruhan, tetapi lebih karena kegagalan hak kepemilikan (entitlement failure). Artinya, orang kelaparan karena mereka tidak memiliki kemampuan untuk mendapatkan makanan, meskipun ada pasokan yang memadai. Ini bisa terjadi karena harga yang tidak terjangkau, hilangnya pekerjaan, atau distribusi yang tidak adil.
- **"Choice, Welfare and Measurement" (1982)**
  - Kumpulan esai ini mengeksplorasi berbagai topik dalam ekonomi kesejahteraan, teori pilihan sosial, dan pengukuran. Ini menunjukkan ketertarikan Sen pada dasar-dasar etis dan filosofis dari keputusan ekonomi dan sosial.

- **"Commodities and Capabilities" (1985)**

- Buku ini adalah dasar dari Pendekatan Kapabilitas-nya. Sen menjelaskan mengapa fokus pada pendapatan atau komoditas tidak cukup untuk mengukur kesejahteraan. Sebaliknya, ia menekankan pada kemampuan nyata (capabilities) individu untuk melakukan hal-hal yang mereka hargai dan menjalani kehidupan yang mereka inginkan.

- **"Inequality Reexamined" (1992)**

- Di sini, Sen secara mendalam memeriksa berbagai dimensi ketidaksetaraan. Ia berpendapat bahwa kita perlu bertanya, "Ketidaksetaraan dalam hal apa?" dan menyoroti pentingnya mempertimbangkan ketidaksetaraan dalam kapabilitas dan kebebasan, bukan hanya pendapatan atau sumber daya.

- **"Development as Freedom" (1999)**

- Ini mungkin adalah karyanya yang paling terkenal dan paling mudah diakses. Dalam buku ini, Sen secara eksplisit mengartikulasikan visinya tentang **pembangunan sebagai perluasan kebebasan**. Ia berargumen bahwa pembangunan ekonomi, sosial, dan politik harus dilihat sebagai sarana untuk meningkatkan kebebasan substantif individu, bukan hanya sekadar pertumbuhan PDB. Ia menekankan peran institusi, partisipasi publik, dan hak-hak asasi manusia dalam proses pembangunan.

- **"The Idea of Justice" (2009)**

- Dalam karya filosofis ini, Sen mengkritik pendekatan "transendental" terhadap keadilan (seperti yang diusulkan oleh John Rawls) yang berupaya mengidentifikasi institusi yang sepenuhnya adil. Sebaliknya, ia mengusulkan pendekatan "komparatif" yang berfokus pada pengurangan ketidakadilan yang nyata dan perbandingan berbagai alternatif untuk membuat masyarakat lebih adil.

Karya-karya Amartya Sen telah membentuk cara kita berpikir tentang kemiskinan, ketidaksetaraan, pembangunan, dan keadilan di seluruh dunia. Pendekatan kapabilitas dan pembangunan sebagai kebebasan-nya telah menjadi landasan bagi berbagai indeks pembangunan manusia dan kebijakan sosial di banyak negara dan organisasi internasional.

## **AMARTYA SEN DI BALIK WARUNG SEMBAKO**

Amartya Sen sedang berjalan-jalan di sebuah desa kecil di Indonesia, meneliti soal kesejahteraan. Ia masuk ke warung sembako milik Bu Narti. Di depan warung, terpampang spanduk besar:

**“Desa Mandiri! Angka Kemiskinan Turun!”**

Namun Bu Narti tampak murung.

Sen bertanya,

“Ibu, katanya kemiskinan sudah turun, tapi kenapa warung sepi dan ibu tampak gelisah?”

Bu Narti menjawab:

“Ya, kata data kami sudah sejahtera. Tapi Pak, listrik masih sering padam, anak saya putus sekolah, dan harga beras naik terus.”

Sen tersenyum pahit, lalu berkata:

“Itulah masalahnya. Kemiskinan bukan hanya soal pendapatan, tapi soal kemampuan menjalani hidup yang bernilai.”

Orang-orang mulai berkumpul mendengar obrolan itu. Seorang pemuda bertanya:

“Jadi, Pak... kalau angka kemiskinan turun tapi hidup tetap susah, itu salah statistiknya?”

Sen menjawab:

“Bukan salah statistik. Tapi salah kalau kita puas hanya dengan statistik. Yang penting bukan hanya berapa orang hidup di atas garis kemiskinan, tapi apakah mereka punya akses ke kesehatan, pendidikan, dan martabat.”

Bu Narti tersenyum, “Wah, Bapak ini bukan cuma pinter ekonomi... tapi paham rasa lapar.”

**Makna:**

Anekdote ini mengangkat pendekatan *capability* dari Amartya Sen — bahwa kesejahteraan sejati bukan hanya diukur dari uang, tapi dari kemampuan nyata orang untuk menjalani hidup yang mereka nilai penting. Pembangunan harus berorientasi pada manusia, bukan sekadar grafik makroekonomi.

**AMARTYA SEN VS POLITISI YANG HOBI PAMER PERTUMBUHAN EKONOMI**

Di sebuah acara televisi nasional, berlangsung debat bertema: “Apakah Ekonomi Kita Sudah Hebat?”

Di satu sisi panggung, seorang politisi flamboyan dengan dasi merah dan senyum penuh percaya diri. Di sisi lain, duduk tenang Amartya Sen, dengan buku catatan kecil dan sorot mata yang tajam tapi lembut.

Politisi memulai dengan semangat: “Pertumbuhan ekonomi kita 6%! Angka kemiskinan turun! Pengangguran ditekan! Ini bukti kita menuju negara maju!”

Penonton bertepuk tangan. Sen mencatat pelan, lalu berbicara:

“Saya tidak meragukan angka-angka Anda. Tapi saya ingin bertanya... apakah rakyat kecil merasa ikut tumbuh bersama angka itu?”

Politisi tersenyum meremehkan: “Tentu saja! Angka tak mungkin bohong. Kita semua tumbuh!”

Sen balik bertanya:

“Apakah anak di pelosok bisa sekolah tanpa takut lapar? Apakah perempuan miskin punya akses ke layanan kesehatan? Apakah nelayan bisa bicara saat kebijakan diambil tentang laut mereka?”

Politisi mulai gelisah, “Itu semua menyusul! Yang penting ekonomi tumbuh dulu!”

Sen menggeleng pelan:

“Kalau pertumbuhan itu seperti pohon tinggi, tapi akarnya kering, maka ia akan roboh ketika angin datang. Pertumbuhan tanpa pemerataan bukan kemajuan, itu ketimpangan yang dibungkus statistik.”

Penonton hening. Kamera menyorot politisi yang mulai kehilangan kata-kata.

Sen menutup dengan tenang:

“Negara bukan sedang berlomba jadi kaya. Negara harus memastikan setiap warganya bisa hidup bermartabat — bahkan yang paling sunyi.”

### **Makna:**

Anekdote ini mencerminkan kritik khas Amartya Sen terhadap penggunaan pertumbuhan ekonomi sebagai indikator tunggal kesejahteraan. Ia menekankan bahwa keadilan sosial, pemerataan akses, dan kebebasan dasar lebih penting daripada sekadar pertumbuhan angka GDP.

## **AMARTYA SEN BANTU REVISI APBN BIAR LEBIH ADIL**

Di sebuah rapat tertutup Kementerian Keuangan, para pejabat sibuk menyiapkan rancangan APBN tahun depan.

Slide demi slide dipresentasikan: – Infrastruktur jumbo: 

– Proyek digitalisasi: 

- Insentif sektor strategis: ✓
- Angka pertumbuhan: ✓ ✓ ✓

Tiba-tiba, seorang tamu asing duduk di pojok ruangan. Amartya Sen, diundang sebagai penasihat kehormatan dari luar negeri, membuka catatannya dan bertanya:

“Saya hanya ingin tahu... berapa alokasi untuk gizi anak-anak di desa terpencil?”

Ruangan hening.

“Dan untuk penyuluhan ibu hamil? Untuk perpustakaan di sekolah kecil? Untuk pelatihan perempuan di desa?”

Seorang pejabat menjawab terbata:

“Ehm... itu ada di sub-sub program, Pak. Tidak besar, tapi—eh—masuk semua kok.”

Sen mengangguk pelan, lalu berkata:

“APBN ini sangat rapi... tapi terlalu fokus pada *yang terlihat*. Jalan tol tercatat, gedung tinggi difoto, tapi kemiskinan tersembunyi tidak dianggarkan dengan serius.”

“Anggaran bukan hanya soal efisiensi, tapi juga soal prioritas moral.”

Menteri bertanya, agak gelisah: “Lalu menurut Bapak, harusnya bagaimana?”

Sen menjawab:

“Mulailah dari yang paling kecil. Kalau satu anak miskin bisa makan layak, bisa sekolah tanpa beban, bisa tumbuh sehat — maka APBN itu sudah bermakna. Kalau tidak, meski defisitnya nol... maknanya juga nol.”

Suasana ruangan berubah. Slide presentasi ditutup. Semua mulai menatap ulang angka-angka — bukan dengan kalkulator, tapi dengan hati.

Makna:

Anekdote ini menyampaikan pemikiran Amartya Sen bahwa kebijakan publik — termasuk anggaran negara (APBN) — seharusnya berorientasi pada pemberdayaan manusia, bukan sekadar pembangunan fisik atau angka pertumbuhan. Ukurannya bukan hanya efisiensi fiskal, tapi keadilan dan akses terhadap kehidupan yang layak.

### **AMARTYA SEN DEBAT DENGAN BANKIR DI ACARA TALKSHOW**

Acara TV malam itu bertajuk “**Uang Bicara: Siapa Paling Peduli Rakyat?**” Di satu sisi duduk Amartya Sen, ekonom peraih Nobel yang terkenal karena gagasannya soal keadilan sosial dan pembangunan manusia. Di sisi lain, Tuan D — seorang bankir flamboyan, CEO bank besar, jas mengkilap, dan gaya bicara cepat seperti iklan pinjaman online.

Host membuka diskusi:

“Topik malam ini: Apakah sistem keuangan sudah cukup membantu kesejahteraan rakyat kecil?”

Bankir Tuan D langsung menyerang: “Tentu saja! Kredit mikro kami sudah menjangkau ribuan desa. Digitalisasi bank mendorong inklusi keuangan. Kami ini jembatan kemajuan!”

Sen tersenyum tenang dan menjawab: “Saya tidak menyangkal jangkauan. Tapi izinkan saya bertanya... apakah jembatan itu mengantarkan orang ke kehidupan yang lebih bermartabat, atau hanya ke utang baru?”

Tuan D tertawa, “Ah Pak Sen, utang itu alat! Kalau rakyat cerdas mengelola, mereka bisa maju!”

Sen balik bertanya:

“Apakah semua rakyat diberi bekal untuk mengelola? Apakah sistem Anda dirancang untuk membantu mereka... atau memaksimalkan margin bunga?”

Penonton mulai serius.

Sen melanjutkan:

**“Keadilan bukan soal akses semata, tapi soal hasil nyata.** Bila seorang ibu di desa dapat pinjaman tapi tidak punya pasar, tidak punya pelatihan, tidak punya perlindungan — maka itu bukan inklusi, itu ilusi.”

Tuan D mulai gelisah.

“Tapi Pak, kita tidak bisa mengatur semua. Bank bukan lembaga sosial!”

Sen menatapnya tajam,

“Benar. Tapi ekonomi bukan hanya soal laba. Ia soal pilihan moral. Ketika uang mengalir lebih lancar ke menara bisnis daripada ke dapur rakyat, maka sistem sedang pincang.”

Makna:

Anekdote ini menggambarkan kritik Amartya Sen terhadap sistem ekonomi yang terlalu berorientasi pada pasar dan keuangan, tanpa menyentuh akar persoalan sosial.

### **KISAH WARUNG BU SITI DAN JALAN BERLUBANG**

Di sebuah desa terpencil di kaki Gunung Slamet, Jawa Tengah, hiduplah Bu Siti. Warungnya, Warung Barokah, adalah jantung ekonomi kecil desa itu. Bu Siti dikenal seantero desa karena tempe mendoannya yang renyah dan kopi tubruknya yang pekat. Penjualannya lumayan, cukup untuk menyekolahkan anaknya hingga SMP.

Suatu pagi, seorang ekonom muda bernama Arya, yang baru kembali dari studinya di luar negeri dan terinspirasi oleh pemikiran Amartya Sen, mampir ke warung Bu Siti. Ia memesan kopi dan mendoan.

"Bu Siti," kata Arya, "usaha Ibu ini kan laris manis. Kenapa tidak diperbesar saja? Tambah meja, tambah menu, atau bahkan buka cabang di kota sebelah?"

Bu Siti tersenyum getir. "Ah, Mas Arya ini ada-ada saja. Mau diperbesar bagaimana? Jalanan ke sini saja hancur lebur. Pembeli dari desa sebelah jadi malas datang. Sayuran dari pasar kota juga sering telat karena truknya harus pelan-pelan menghindari lubang."

Arya mengangguk. "Jadi, masalahnya bukan modal atau keterampilan Ibu, ya?"

"Bukan, Mas. Modal bisa dicari. Keterampilan membuat mendoan, sudah turun-temurun. Masalahnya itu ya akses. Akses jalan yang baik, akses ke pasar yang lebih besar, akses anak-anak saya ke pendidikan yang lebih tinggi tanpa harus jalan berkilo-kilo meter melewati jalan becek." Bu Siti menunjuk ke arah jalan desa yang memang penuh lubang dan genangan air. "Bagaimana kami mau sejahtera kalau begini terus?"

Arya terdiam. Kata-kata Bu Siti menggema persis dengan apa yang Amartya Sen ajarkan: pembangunan ekonomi sejati bukanlah sekadar pertumbuhan angka PDB, melainkan perluasan 'kapabilitas' (capabilities) dan 'kebebasan' (freedoms) individu. Bagi Bu Siti, jalan berlubang itu bukan hanya masalah infrastruktur, melainkan penghalang fundamental bagi kebebasannya untuk mengembangkan usahanya, untuk mengakses pasar yang lebih luas, dan untuk memberikan pendidikan yang lebih baik bagi anak-anaknya. Itu adalah ketidakmampuan dasar yang membelenggu potensi ekonomi dan sosialnya.

Pemerintah desa, kata Bu Siti, memang punya program bantuan untuk UMKM. Tapi program itu seringkali hanya berfokus pada pelatihan manajemen atau modal kecil. "Padahal," keluh Bu Siti, "kalau jalannya bagus, tidak perlu pelatihan macam-macam

pun, usaha saya pasti sudah maju sendiri. Pembeli datang, bahan baku lancar, anak-anak saya juga bisa belajar dengan tenang."

Arya menyadari, di balik setiap angka statistik PDB yang naik, ada kisah nyata seperti Bu Siti. Pembangunan yang hanya mengukur 'penghasilan' atau 'produktivitas' tanpa melihat bagaimana kebebasan individu untuk berpartisipasi dan meraih potensi penuh mereka terhambat oleh kondisi lingkungan, infrastruktur, atau bahkan kebijakan yang kurang tepat, adalah pembangunan yang timpang.

"Terima kasih, Bu Siti," kata Arya sambil menghabiskan mendoannya. "Kisah Ibu ini jauh lebih berharga daripada semua teori ekonomi yang saya pelajari di kampus. Ini adalah pelajaran nyata tentang pembangunan sebagai kebebasan."

Sejak itu, Arya menjadi advokat kuat untuk pembangunan yang berpusat pada perluasan kapabilitas dan kebebasan, bukan hanya angka-angka. Ia sering menceritakan kisah Bu Siti dan jalan berlubang itu kepada siapa pun yang mau mendengar, sebagai pengingat bahwa ekonomi yang adil dan merata dimulai dari memastikan setiap individu memiliki kebebasan mendasar untuk meraih kehidupan yang mereka hargai.

### **SEPOTONG DONAT DAN JALAN YANG TERPUTUS: AMARTYA SEN DI TEPI DANAU TOBA**

Pada suatu sore yang cerah di awal tahun 2000-an, Amartya Sen, yang terkenal dengan gagasan "pembangunan sebagai kebebasan"-nya, sedang menikmati secangkir kopi Mandailing dan sepotong donat di sebuah warung sederhana di tepi Danau Toba, Sumatera Utara. Pemandangan danau yang biru memukau, dihiasi perahu-perahu kecil nelayan yang melintas.

Di sebelahnya, seorang ibu paruh baya bernama Bu Ida, pemilik warung, sedang sibuk melayani pembeli. Donatnya laris manis, disukai turis lokal maupun mancanegara. Sen memperhatikan, penjualan Bu Ida sangat bergantung pada keramaian wisatawan.

"Bagaimana usaha Ibu, baik?" tanya Sen ramah, dalam Bahasa Indonesia yang cukup fasih.

Bu Ida tersenyum tipis. "Puji Tuhan, Pak. Kalau musim liburan, laku keras. Tapi kalau sepi, ya beginilah. Donat banyak tidak terjual, Pak."

"Menurut Ibu, apa yang bisa membuat usaha Ibu lebih stabil?" Sen melanjutkan, tertarik dengan sudut pandang Bu Ida.

Bu Ida menunjuk ke arah jalan setapak di belakang warungnya yang terlihat rusak parah, berbatu, dan curam. "Itu, Pak. Jalan menuju kampung saya. Kalau hujan deras sedikit saja, langsung longsor. Anak-anak sekolah jadi tidak bisa lewat, turis apalagi. Padahal di atas sana, banyak petani kopi dan jeruk yang hasil panennya susah dibawa turun ke pasar atau ke sini."

Sen mengangguk, menyerap setiap kata. "Jadi, masalahnya bukan Ibu tidak pandai membuat donat, atau kopi petani tidak enak, ya?"

"Bukan, Pak!" seru Bu Ida. "Saya ini jago bikin donat! Kopi dari kebun di atas itu juga kualitasnya bagus sekali. Masalahnya adalah akses. Kami tidak punya kebebasan untuk menjual hasil panen dengan mudah, tidak punya kebebasan anak-anak untuk pergi sekolah tanpa khawatir jatuh, dan saya tidak punya kebebasan untuk mendapatkan bahan baku atau menarik lebih banyak pembeli karena jalan ini."

Bu Ida melanjutkan, "Pemerintah memang sering kasih bantuan modal untuk UMKM seperti saya, atau bibit unggul untuk petani. Tapi, kalau jalannya begini terus, modal banyak pun kami tetap terhambat. Donat saya akhirnya harus dibeli dengan harga murah oleh pengepul yang berani masuk, karena tidak bisa langsung ke pasar."

Sen tersenyum bijak. "Ya, itulah inti dari pembangunan sebagai kebebasan, Bu. Banyak orang hanya melihat angka PDB, berapa banyak uang yang beredar. Tapi yang terpenting adalah, apakah masyarakat punya kebebasan nyata untuk mengakses pendidikan, kesehatan, pasar, dan informasi? Apakah mereka punya kapabilitas untuk menjalani kehidupan yang mereka hargai?"

Bagi Amartya Sen, jalan yang terputus di tepi Danau Toba itu bukan hanya sekadar kerusakan infrastruktur. Itu adalah simbol dari pembatasan kebebasan. Kebebasan Bu Ida untuk mengembangkan usahanya, kebebasan petani untuk menjual hasil panennya secara adil, dan kebebasan anak-anak untuk mendapatkan pendidikan tanpa hambatan fisik. Itu adalah ketidakmampuan mendasar yang harus diatasi jika ingin mencapai pembangunan sejati.

Ia menambahkan, "Bantuan modal itu baik, Bu. Tapi jika tidak ada jalan, modal itu seperti perahu di daratan kering. Tidak bisa bergerak bebas. Pembangunan harus menciptakan lingkungan yang memungkinkan semua orang memiliki kebebasan untuk memilih dan bertindak."

Amartya Sen meninggalkan warung Bu Ida dengan pemahaman yang lebih dalam tentang realitas pembangunan di lapangan. Sepotong donat dan kisah jalan yang terputus itu menjadi pengingat nyata baginya bahwa di balik teori-teori besar, selalu ada wajah manusia dan perjuangan mereka untuk meraih kebebasan dalam hidup. Ini bukan hanya tentang berapa banyak yang mereka miliki, tetapi apa yang bisa mereka lakukan dan menjadi.

### **KISAH ANGKA NANGKRING DI PUNCAK GUNUNG DAN KENTANG SI BAPAK PETANI**

Pada suatu pagi yang terik di kaki Gunung Rinjani, Lombok, hiduplah Bapak Supri, seorang petani kentang yang gigih. Kentang-kentang Bapak Supri sebenarnya montok-montok, tapi entah kenapa, harganya selalu terjun bebas setiap kali panen.

Suatu hari, seorang profesor ekonomi dari Jakarta, yang baru saja pulang dari seminar internasional tentang Indeks Kebahagiaan Nasional dan kebetulan sedang berlibur, Profesor Dodo namanya, mampir ke gubuk Bapak Supri. Profesor Dodo ini sangat bangga dengan angka-angka PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia yang terus "nangkring di puncak gunung", seolah-olah kemakmuran sudah merata.

"Selamat pagi, Bapak!" sapa Profesor Dodo, mengipasi dirinya dengan makalah seminar. "Wah, kentangnya subur sekali! Luar biasa kontribusi Bapak terhadap PDB kita yang terus melesat!"

Bapak Supri tersenyum kecut sambil menggaruk kepalanya yang tidak gatal. "Ah, PDB itu apa, Pak? Yang penting perut kenyang, anak bisa sekolah."

Profesor Dodo tertawa renyah. "Itulah, Bapak! PDB itu indikator kemajuan! Angka-angka ini menunjukkan negara kita semakin kaya. Bapak ini bagian dari sukses itu!"

"Sukses bagaimana, Pak?" sahut Bapak Supri. "Kentang saya ini, Pak, kalau sudah panen, mau dijual ke kota susah. Jalanan ke sana itu lho, Pak, lubangnya segede sumur. Truk sayur sering terguling, walaupun sampai, ongkosnya sudah mahal sekali."

Profesor Dodo mengerutkan kening. "Tapi, Bapak, pemerintah kan sudah kasih bantuan bibit unggul, pupuk bersubsidi, bahkan ada program pelatihan manajemen petani modern! Itu semua kan meningkatkan produktivitas Bapak!"

"Betul, Pak. Bibitnya memang bagus, pupuknya juga manjur," kata Bapak Supri, sambil menunjuk karung-karung kentang yang belum terjual. "Tapi kalau kentangnya sudah jadi, mau dibawa ke mana? Mau pakai motor, ban kempes. Mau jalan kaki, keburu busuk di jalan. Akhirnya, ya dijual murah ke tengkulak yang berani jemput ke sini. Kentang saya yang tadinya mau jadi 'kontributor PDB', malah cuma jadi 'kentang gelandangan' di gudang."

Profesor Dodo, yang sedari tadi cuma fokus pada grafik dan persentase di pikirannya, mulai sedikit gelisah. Ia teringat ceramah Amartya Sen di kampus dulu, tentang

"kapabilitas" dan "kebebasan". Sen selalu bilang, percuma saja punya barang kalau tidak bisa digunakan, percuma punya potensi kalau tidak ada jalan untuk mewujudkannya.

"Jadi, Bapak," Profesor Dodo mencoba merangkum, "maksud Bapak, meskipun bibitnya super, pupuknya super, produktivitas Bapak tinggi, tapi karena jalanan rusak, Bapak tidak punya kebebasan untuk menjual hasil panen ke pasar yang lebih baik, sehingga potensi Bapak tidak terwujud?"

Bapak Supri manggut-manggut. "Betul sekali, Pak! Atau mungkin, Pak, PDB itu cuma bisa 'hangkring di puncak gunung' karena yang di bawah, seperti kentang saya ini, tidak bisa naik ke atas karena jalannya rusak? Jadi yang dihitung cuma yang sudah sampai di puncak saja?"

Profesor Dodo langsung terbatuk-batuk, salah tingkah. Kata-kata Bapak Supri ini menusuk telak. PDB itu memang bisa melonjak karena 'angka', tapi kalau 'kebebasan' masyarakatnya terbelenggu oleh jalan rusak, sistem birokrasi, atau akses yang timpang, maka angka itu hanyalah ilusi. Kentang Bapak Supri adalah bukti nyata bahwa kemajuan sejati bukan hanya tentang berapa banyak yang diproduksi, tetapi seberapa besar kebebasan individu untuk berpartisipasi dan meraih potensi mereka.

Profesor Dodo pulang dengan kepala tertunduk, bukan karena lelah, tapi karena malu. Ia sadar, mungkin selama ini ia terlalu sibuk 'mengukur gunung' tanpa pernah peduli 'jalan menuju puncaknya'. Dan pelajaran itu, datang dari seorang petani kentang, bukan dari laporan Bank Dunia.

### **SEPATU JEMPOL KAKI BANG JONO DAN APLIKASI PINTAR**

Di sudut Jalan Krakatau, Medan, di bawah bayangan pohon mangga yang rimbun, Bang Jono duduk lesu di atas motornya yang sudah berumur. Sepatunya bolong di bagian jempol, persis seperti janji bonus aplikasi yang seringkali tak pernah sampai.

Bang Jono adalah salah satu dari jutaan pahlawan jalanan, seorang pengemudi Ojek Online, atau lebih akrab disapa Ojol.

Suatu siang, lewatlah Pak Rektor, seorang profesor ekonomi yang baru saja mendarat dari Jakarta, kebetulan sedang mencari makan siang. Pak Rektor ini, kalau mengajar di kampus, selalu berapi-api menjelaskan bagaimana "ekonomi digital menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan PDB." Ia melihat Bang Jono dan senyumnya merekah.

"Wah, Bapak ini pahlawan ekonomi kita!" sapa Pak Rektor, bangga. "Hebat sekali, bisa bekerja bebas, tidak terikat kantor, penghasilan lumayan. Bukti nyata kebebasan ekonomi yang Amartya Sen sering bicarakan itu!"

Bang Jono menggaruk kepalanya yang ditutupi helm. "Kebebasan? Iya, Pak, bebas mengatur jam kerja. Bebas juga cari rezeki sampai jempol kaki bolong, kalau jam kerja kurang," ujarnya sambil melirik sepatunya yang miris. "Bebas juga, Pak, kalau kecelakaan, ya bebas tanggung sendiri biaya berobatnya."

Pak Rektor terdiam sejenak. "Tapi, Bapak kan bisa ambil order banyak? Semakin banyak order, semakin besar penghasilan, kan? Itu namanya optimalisasi pendapatan!"

"Optimasi sih optimasi, Pak," keluh Bang Jono. "Tapi kadang, dapat orderannya jauh-jauh, tarifnya kecil karena ada promo gila-gilaan dari aplikasi. Belum lagi potongan komisinya. Bensin sama pulsa sudah habis duluan, Pak. Jadi, saya itu dapatnya uang tunai, Pak. Tapi untuk jadi makan kenyang atau berobat kalau sakit, uang itu kadang tak cukup. Beda sama teman saya yang kerja di pabrik, Pak. Gajinya mungkin standar, tapi ada BPJS-nya."

Pak Rektor mulai merasakan sentilan dari perkataan Bang Jono. Ia teringat Amartya Sen yang selalu bilang: kepemilikan (pendapatan) belum tentu berarti kemampuan (kapabilitas). Punya uang itu satu hal, tapi bisa menggunakannya untuk hidup sehat, pendidikan anak, atau akses ke fasilitas dasar, itu hal lain.

"Jadi, menurut Bapak," Pak Rektor mencoba memahami, "meskipun Bapak punya sepeda motor dan aplikasi pintar, dan bebas memilih kapan bekerja, Bapak merasa kebebasan Bapak untuk hidup sejahtera masih terbatas?"

"Betul sekali, Pak!" Bang Jono mengangguk antusias. "Aplikasi ini pintar sekali, Pak, membuat kami rajin ngebut. Kalau tidak kejar target poin, bonus hilang, Pak. Padahal kadang badan sudah remuk. Rasanya, kami bukan bebas bekerja, tapi bebas dipaksa oleh sistem supaya terus bergerak. Kalau sakit, ya harus tetap narik biar dapur ngebul. Mana ada cuti sakit untuk 'mitra' seperti kami ini, Pak."

Profesor Dodo langsung tertegun. Kata-kata Bang Jono, dengan segala kejujurannya yang pahit, adalah gambaran nyata dari pembatasan kapabilitas. Kebebasan yang ditawarkan oleh gig economy ini, bagi Bang Jono, bukanlah kebebasan substansial untuk hidup yang lebih baik, melainkan kebebasan yang sarat tekanan dan tanpa jaring pengaman. Sepatu bolongnya adalah metafora dari celah besar dalam sistem kesejahteraan yang belum menjangkau mereka.

Pulang dari Medan, Pak Rektor tidak lagi berapi-api soal "angka PDB" atau "optimalisasi pendapatan" di kelasnya. Ia mulai berbicara tentang "kebebasan untuk beristirahat," "kebebasan untuk sehat," dan "kebebasan dari rasa takut akan ketidakpastian." Ia tahu, cerita sepatu bolong Bang Jono itu jauh lebih relevan daripada grafik-grafik di Power Point-nya.