

Perilaku Timbal Balik (*Reciprocity*) sebagai Alat Pemaksa Norma Sosial Tinjauan Artikel *Fairness and Retaliation: Economics of Reciprocity*

Adji Pratikto¹

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya

ABSTRACT

Economics views human beings as exclusively self interest, but in many research experiments, many people deviate from purely self interested behaviour in a reciprocal manner. They will be nicer and more cooperative in respond for friendly action than predicted by self interest model. Conversely, in respond for bad action, they will be much nasty and even brutal. This reciprocity behaviour can promote efficiency in provision of public goods if the people have chance to punish the free rider. So we can call the reciprocity behaviour as norm enforcement device.

Key words: reciprocity, self interest, public goods, punishment and reward

1. PENDAHULUAN

Dalam tradisi ilmu ekonomi, perilaku manusia dilihat semata-mata hanya didorong oleh kepentingan pribadi. Akan tetapi dari beberapa penelitian eksperimen yang telah dilakukan, ternyata banyak orang mempunyai perilaku yang berbeda dengan perilaku *self interest*, dan lebih kepada perilaku *reciprocity*. Perilaku *reciprocity* merupakan suatu bentuk perilaku dari seseorang untuk membalas perlakuan orang lain terhadap dirinya.

Dalam merespon aksi yang bersahabat, orang biasanya lebih *nice* dan lebih kooperatif (memperlihatkan *positive reciprocity*) daripada yang diprediksi oleh model *self interest*. Sebaliknya, sebagai respon dari tindakan yang tidak bersahabat, mereka kadang membalas dengan tindakan yang lebih buruk dan bahkan lebih brutal (*negative reciprocity*).

Akan tetapi perilaku *reciprocity* ini pada dasarnya berbeda dengan perilaku kerja sama atau perilaku balas dendam dalam interaksi yang berulang terus menerus. Hal ini dikarenakan perilaku *reciprocity* tidak dilandasi oleh niat untuk mendapatkan keuntungan material di masa yang akan datang. Selain itu, perilaku *reciprocity* juga berbeda dengan kepedulian (*altruism*), karena kepedulian merupakan suatu bentuk dari *unconditional kindness*, sehingga kepedulian bukan merupakan bentuk respon dari kepedulian yang diterimanya.

Hal yang cukup menarik adalah bahwa adanya bukti yang cukup signifikan menunjukkan bahwa orang akan tetap berusaha untuk membalas perlakuan orang lain,

¹ adji.pratikto@atmajaya.ac.id

walaupun usaha tersebut menimbulkan biaya dan tidak menghasilkan *material reward* baginya, baik pada saat ini maupun di masa yang akan datang. Akan tetapi bagaimanapun juga, memang masih menjadi perdebatan di kalangan peneliti eksperimental mengenai fakta yang mengindikasikan perilaku *reciprocal* ini.

Paper ini pada dasarnya merupakan suatu tinjauan dari artikel Ernst Fehr dan Simon Gächter yang berjudul “*Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*” yang mencoba untuk menjelaskan beberapa eksperimen terkait dengan perilaku seseorang dalam berinteraksi dengan orang lain dalam mencapai tujuannya (Fehr & Gächter, 2000).

Dari paper ini, terdapat empat pandangan mengenai perilaku *reciprocity*. Sebagian peneliti berpendapat bahwa perilaku *reciprocity* didorong oleh keinginan untuk mempertahankan keadilan (Bolton & Ockenfels, 2000). Sedangkan di lain pihak, perilaku *reciprocity* ini menekankan pada pentingnya keinginan untuk menghukum *hostile intentions* dan memberikan *reward* terhadap *kind intentions*. (Blount, 1995; Dufwenberg & Kirchsteiger, 2004; Falk & Fischbacher, 2001; Rabin, 1993). Akan tetapi hal ini dibantah oleh Levine yang berkesimpulan bahwa orang tidak merespon *intention*, akan tetapi lebih kepada ‘tipe orang’ yang mereka hadapi (Levine David, 1998). Sedangkan peneliti yang lain melihat bahwa *reciprocal action* sebagai bentuk dari *boundedly rational behavior* (Gale et al., 1995; Roth & Erev, 1995).

Tetapi mereka sepakat bahwa kecenderungan untuk membalas perilaku yang tidak baik (*harmful behavior*) lebih kuat daripada kecenderungan untuk membalas perilaku yang baik (*friendly behavior*). Selain itu, mereka juga sepakat bahwa *reciprocity* merupakan respon perilaku yang cukup stabil dilakukan oleh sebagian orang dalam kondisi tertentu. Kestabilan dari perilaku *reciprocity* ini dianggap juga memainkan peran yang cukup penting dalam mengembangkan norma sosial yang dianggap baik oleh masyarakat, sehingga dapat digunakan sebagai alat pemaksa untuk menerapkan norma sosial (*norm enforcement device*).

2. TUJUAN EKSPERIMEN

Tujuan dari paper Ernst dan Gächter ini adalah untuk melihat bagaimana perilaku *reciprocity* berimplikasi dalam pengambilan keputusan ekonomi sehingga berpengaruh terhadap *outcome* dari suatu kegiatan ekonomi. Salah satu penerapannya ialah untuk melihat bagaimana perilaku ini berpengaruh dalam pengambilan keputusan untuk ikut membiayai proyek barang publik. Oleh karena adanya masalah *free rider* dalam barang publik, maka perilaku ini menjadi penting karena dapat menghukum *free rider*, walaupun hal tersebut menimbulkan biaya bagi si penghukum.

Dalam banyak kasus, untuk menghukum *free rider* dibutuhkan biaya, sehingga apabila perilaku orang tersebut adalah *self interest*, maka mungkin orang tersebut akan enggan untuk menghukum *free rider* sehingga hal itu akan mengakibatkan kecilnya kontribusi masyarakat dalam proyek barang publik. Dengan demikian, hal tersebut menimbulkan inefisiensi dalam perekonomian.

Kasus barang publik ini dapat menjadi dasar bagi perilaku *reciprocity* dalam mendorong norma sosial yang dianggap baik, karena perilaku untuk berkontribusi dalam barang publik merupakan cerminan dari perilaku baik seseorang, sehingga dapat mendorong orang lain untuk melakukan hal yang sama. Akan tetapi perilaku *reciprocity* ini baru dapat berkembang dengan baik, apabila didukung oleh kondisi tertentu, seperti kesempatan untuk melakukan *reward* atau *punishment* terhadap tindakan baik atau buruk dari orang lainnya. Apabila masyarakat tidak memiliki kesempatan untuk melakukan *reward* atau *punishment*, maka *outcome* dari perilaku ini akan mirip dengan perilaku *self interest*, sehingga tidak akan mendorong perbaikan norma sosial. Oleh karena *reciprocity* dapat mendorong perbaikan norma sosial, maka *reciprocity* dapat digunakan sebagai alat penerapan norma (*norm enforcement device*).

Dari hasil eksperimen yang telah dilakukan terdapat beberapa poin yang mendukung *self interest model*, akan tetapi ada juga menghasilkan *outcome* yang sangat bertolak belakang dengan *self interest model*. Hal ini berarti bahwa dengan adanya perilaku *reciprocity*, menyebabkan interaksi antar agen-agen ekonomi menjadi lebih kompleks daripada yang diperkirakan oleh *self interest theory*.

3. METODE EKSPERIMEN

Hampir seluruh masyarakat menghadapi masalah bagaimana menyediakan barang publik. Oleh karena dalam kelompok yang *self interested*, semua agen ingin menjadi *free rider*, sehingga tidak ada seorang agen pun yang akan bersedia untuk melakukan kontribusi terhadap barang publik. Untuk melihat situasi ini, dapat dilakukan eksperimen dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Peserta eksperimen terdiri dari empat orang (atau kelompok), dan kemudian setiap orang (atau kelompok) diberikan 20 koin. Seluruh peserta memutuskan secara simultan seberapa banyak koin yang ingin diinvestasikannya ke dalam proyek barang publik.
2. Untuk setiap koin yang tidak diinvestasikan ke dalam barang publik, maka koin tersebut akan tetap sebesar 1 koin saja. Akan tetapi untuk 1 koin yang diinvestasikan ke dalam

proyek barang publik, maka seluruh peserta akan menerima 0,4 koin tambahan, tidak peduli apakah orang (atau kelompok) tersebut menginvestasikan koin yang mereka miliki ke dalam barang publik atau tidak, sehingga total koin yang diterima oleh seluruh peserta adalah sebesar 1,6 koin.

Dengan demikian, bagi orang (atau kelompok) yang menginvestasikan koin ke dalam proyek barang publik, hanya akan menerima 40% dari jumlah koin yang mereka investasikan, sehingga ada kemungkinan mereka tidak akan menginvestasikan koin yang mereka miliki ke dalam barang publik. Akan tetapi mereka berharap bahwa ada orang (atau kelompok) lain yang akan berinvestasi ke dalam proyek barang publik, sehingga mereka bisa mendapatkan tambahan koin tersebut. Hal inilah yang disebut sebagai *free rider*, karena mereka mendapatkan manfaat bukan dari hasil investasi mereka.

Apabila seluruh peserta bersikap *self interest*, maka setiap orang (atau kelompok) hanya akan tetap memiliki 20 koin saja. Akan tetapi, apabila seluruh peserta menginvestasikan seluruh koin yang mereka miliki ke dalam proyek barang publik, maka setiap orang (atau kelompok) akan mendapatkan 32 koin. Dengan demikian, dalam kasus yang sederhana ini, tingkat kesejahteraan tertinggi yang dapat dicapai oleh seluruh peserta adalah apabila mereka semua menginvestasikan seluruh koin yang mereka miliki. Akan tetapi karena ada kemungkinan bahwa mereka dapat melakukan *free ride*, maka hal tersebut sulit untuk dicapai.

Sampai sejauh mana *reciprocity* dapat menjadi dasar bagi agen dalam memutuskan untuk memberikan kontribusi ke dalam barang publik? *Positive reciprocity* berimplikasi bahwa seseorang akan melakukan kontribusi apabila orang lain pun melakukan hal yang sama, oleh karena kontribusi ke dalam barang publik dipandang sebagai suatu tindakan yang baik, sehingga memotivasi orang lain untuk melakukan hal yang sama. Akan tetapi, bagaimanapun juga, untuk mempertahankan perilaku ini sebagai suatu perilaku yang stabil, maka dibutuhkan jumlah agen yang cukup banyak untuk melakukan hal tersebut. Karena, apabila ada sebagian agen lain (walaupun sedikit tapi cukup signifikan) yang dimotivasi oleh *self interest*, maka tingkat kontribusi yang positif terhadap barang publik sulit untuk dicapai sebagai keseimbangan yang berkelanjutan (*sustained equilibrium*).

Sampai saat ini, *negative reciprocity* tidak memainkan peranan, oleh karena dari permainan yang dijelaskan di atas, tidak dibuka kemungkinan untuk menghukum *free riders*. Akan tetapi, yang bisa dilakukan hanyalah dengan bersikap *self interest* juga untuk menghukum *free riders* tersebut. Dengan demikian hasil akhir dari perilaku *self interest* dan *reciprocity* akan menghasilkan kesimpulan yang sama, walaupun motivasi yang melandasi ke dua perilaku tersebut sangat berbeda. Akan tetapi dampak dari *negative reciprocity* akan

berubah secara radikal apabila agen diberikan kesempatan untuk mengobservasi kontribusi dari yang lain, dan menghukum agen yang tidak melakukan kontribusi. Untuk melihat bagaimana peranan dari *negative reciprocity* terhadap *outcome* dari eksperimen di atas, maka di dalam eksperimen ini akan diberikan kesempatan kepada agen untuk menghukum *free riders*.

Cara yang dapat digunakan untuk mengenalkan *punishment opportunities* adalah dengan mengenakan syarat tambahan bahwa setiap peserta (atau kelompok) mempunyai kemungkinan untuk mengurangi pendapatan dari peserta yang lain. Untuk mengurangi pendapatan peserta lain sebesar 1 koin, akan membutuhkan biaya sebesar 0,3 koin bagi si penghukum. Hal ini penting bahwa hukuman membutuhkan biaya bagi yang melakukannya, oleh karena apabila seluruh peserta bersikap *self interest*, maka tidak akan ada yang dihukum. Dengan demikian keputusan untuk memberikan kesempatan menghukum kepada *free riders*, tidak akan berpengaruh terhadap hasil eksperimen tersebut. Akan tetapi, apabila peserta tidak bersikap *self interest*, maka mereka akan bersedia untuk membayar biaya tersebut, untuk menghukum *free riders*. Dengan demikian peserta yang *self interest* akan bersedia untuk melakukan kontribusi agar terhindar dari hukuman.

Fehr dan Gächter (2000) melakukan eksperimen barang publik dengan *punishment opportunities* dan tanpa *punishment opportunities*, dalam dua versi yaitu *perfect strangers* dan *partners*. Dalam versi *perfect strangers*, 24 pemain dibagi ke dalam 6 kelompok sehingga terdapat 4 pemain dalam satu kelompok. Permainan ini diulang sebanyak 6 periode, dan dalam masing-masing periode, selalu dibentuk kelompok yang benar-benar baru, sehingga tidak seorangpun yang akan berada dalam satu grup yang sama dalam 2 periode yang berbeda. Dengan demikian, permainan ini untuk memastikan bahwa tindakan dalam satu periode tertentu tidak akan memiliki *reward* di masa yang akan datang

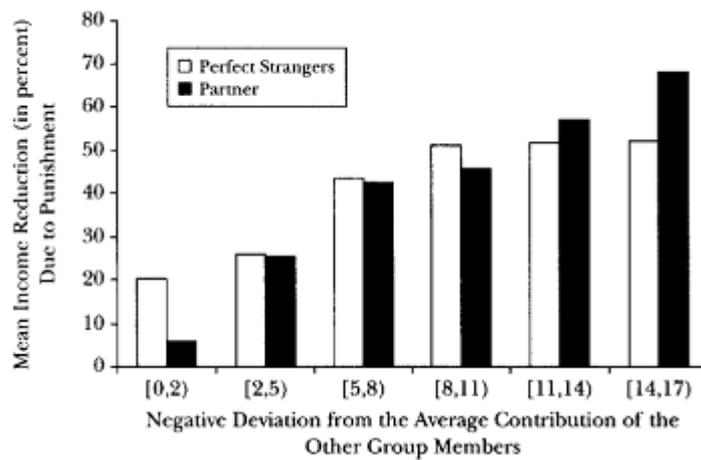
Sedangkan dalam versi *partners*, kelompok yang dibentuk tidak mengalami perubahan dan memainkan 10 periode. Dengan demikian dalam versi ini ada kemungkinan terjadi *strategic spillover across periods*, sehingga tindakan saat ini dapat menghasilkan *return* di masa yang akan datang. Seluruh pemain dalam kedua versi ini tidak mengetahui jumlah periode yang akan mereka mainkan pada awalnya, sehingga mereka tidak mengetahui kapan permainan ini akan berakhir.

4. HASIL EKSPERIMEN

Dari eksperimen dengan *punishment opportunities*, di dapatkan kesimpulan bahwa terdapat korelasi negatif antara tingkat kontribusi dari seorang peserta dengan penurunan pendapatan yang dialaminya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa apabila kontribusi

dari peserta tersebut semakin mengecil menjauhi tingkat rata-rata kontribusi dari peserta lainnya di dalam kelompok tersebut, maka rata-rata penurunan pendapatan yang dialaminya akan semakin besar. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peserta di dalam kelompok tersebut tidak bersikap *self interest*. Oleh karena, apabila mereka bersikap *self interest*, maka tidak akan ada peserta yang bersedia untuk menghukum peserta lain, karena untuk menghukum peserta lain tersebut membutuhkan biaya.

Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1. Mean Income Reduction for a Given Negative Deviation from the Mean Contribution of Other Group Members

Selain itu, dari gambar di atas, terlihat bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara versi *perfect strangers* dan *partners* dalam menghukum *free riders*, sehingga dapat disimpulkan bahwa *free riders* selalu dihukum tanpa melihat apakah ada *future reward* bagi si penghukum atau tidak. Hal ini juga dapat dikatakan sebagai salah satu bentuk dari perilaku *reciprocity*.

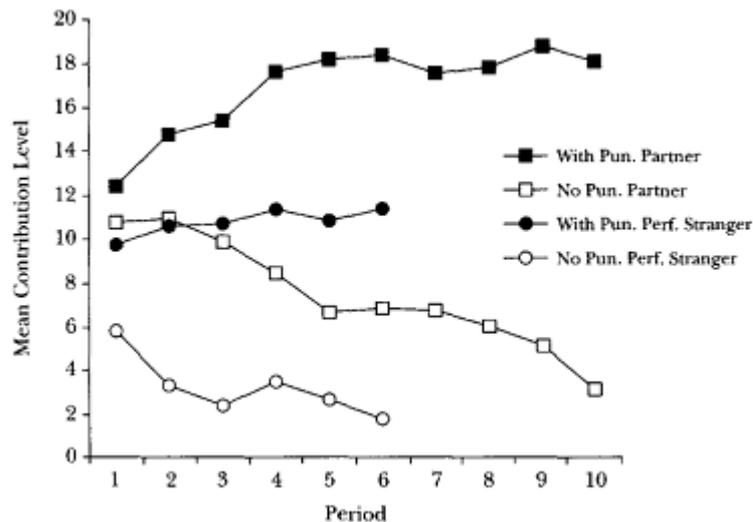
Apabila kita bandingkan hasil eksperimen dengan dan tanpa *punishment opportunities*, maka terdapat perbedaan yang signifikan dalam tingkat rata-rata kontribusi dari peserta terhadap proyek barang publik. Dalam eksperimen dengan *punishment opportunities*, tingkat rata-rata kontribusi dari peserta semakin mengalami peningkatan dari satu periode ke periode lainnya, baik untuk versi *perfect stranger* maupun versi *partner*, walaupun mempunyai perbedaan yang signifikan dalam peningkatannya. Dalam versi *perfect stranger*, peningkatan yang dialami dari satu periode ke periode lainnya, tidak sebesar dalam versi *partner*. Hal ini berarti bahwa dalam melakukan kontribusi, para peserta masih mempertimbangkan *material reward* bagi dirinya di masa yang akan datang.

Sedangkan dalam eksperimen tanpa *punishment opportunities*, hal yang sebaliknya terjadi yaitu bahwa tingkat rata-rata kontribusi dari peserta semakin mengalami

penurunan, baik dalam versi *perfect stranger* maupun versi *partner*. Berbeda dengan hasil sebelumnya, dalam kondisi ini, tidak ada perbedaan yang signifikan antara ke dua versi tersebut dalam hal penurunan tingkat kontribusi dari peserta. Hal ini berarti bahwa tanpa adanya *punishment opportunities*, maka seluruh pemain mempunyai kecenderungan untuk menjadi lebih *self interest*.

Dari hasil eksperimen tersebut, dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kondisi untuk menghukum *free riders*, maka hal tersebut akan mendorong perilaku untuk saling bekerjasama di antara sesama peserta, baik karena takut akan hukuman atau karena bersikap *reciprocally*. Perilaku kerjasama ini akan mendorong efisiensi dalam perekonomian.

Untuk lebih jelasnya mengenai hasil dari eksperimen ini, akan disajikan gambar di bawah ini:



Gambar 2. *Evolution of Average Contributions with and without the Punishment Option in the Partner and the Perfect Stranger Condition*

5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil eksperimen pada barang publik yang telah dilakukan, kesimpulan penting yang dapat diambil bahwa tanpa adanya kesempatan orang lain untuk melakukan *punishment* terhadap mereka yang tidak mau berkontribusi dalam barang publik, akan menyebabkan kontribusi mereka akan semakin menurun. Hal ini akan menyebabkan semua orang berusaha untuk menjadi *free rider* dan menyebabkan kualitas barang publik menjadi semakin menurun. Hal ini berarti bahwa perilaku timbal balik dapat memainkan

peran yang penting dalam mendorong efisiensi perekonomian karena setiap anggota masyarakat akan berkontribusi lebih baik terhadap barang publik.

6.DAFTAR RUJUKAN

- Blount, S. (1995). When social outcomes aren't fair: The effect of causal attributions on preferences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
- Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2000). ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, 90(1), 166–193.
- Dufwenberg, M., & Kirchsteiger, G. (2004). A theory of sequential reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 47(2), 268–298.
- Falk, A., & Fischbacher, U. (2001). *A theory of reciprocity*.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–181.
- Gale, J., Binmore, K. G., & Samuelson, L. (1995). Learning to be imperfect: The ultimatum game. *Games and Economic Behavior*, 8(1), 56–90.
- Levine David, K. (1998). Modeling Altruism and Spitefulness in Experiment.,. *Review of Economic Dynamics*, 1(3), 593–622.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 1281–1302.
- Roth, A. E., & Erev, I. (1995). Learning in extensive-form games: Experimental data and simple dynamic models in the intermediate term. *Games and Economic Behavior*, 8(1), 164–212.