Social Investment
Knowledge Pod

Wadah artikulasi gagasan dan riset tentang investasi sosial yang memperkuat akuntabilitas, nilai keberlanjutan, dan kolaborasi lintas sektor.

Social Investment Indonesia

Artikel No. 138, Februari 2026

Berapa Banyak Keuntungan yang Terlalu Banyak?

Pelajaran dari Para Raksasa Etika



Oleh:
Jalal
Chairperson of Advisory Board
Social Investment Indonesia
Email: jalal@socialinvestment.id

Abstrak

Artikel ini mengeksplorasi batas moral pengambilan keuntungan dalam ekonomi modern, berangkat dari fenomena lonjakan harga barang esensial saat pandemi COVID-19. Dengan menelaah spektrum pemikiran dari Adam Smith hingga Michael Sandel, serta kontribusi John Rawls dan Amartya Sen, tulisan ini menunjukkan bahwa tidak ada batas persentase universal yang menentukan etis atau tidaknya profit. Legitimasi keuntungan bergantung pada struktur pasar, sifat barang (esensial atau mewah), asimetri informasi, serta dampaknya terhadap kelompok rentan. Alih-alih bertanya "berapa persen yang wajar?", artikel ini mengusulkan evaluasi berbasis martabat manusia, keadilan, dan kontribusi terhadap kesejahteraan bersama.

Kita semua masih mengingatnya dengan jelas. Pada kuartal kedua tahun 2020, ketika pandemi COVID-19 melanda dunia, harga masker kualitas medis melonjak hingga sepuluh kali lipat. Itupun kalau kita beruntung mendapatkannya. *Hand sanitizer* yang biasanya dijual di harga normal tetiba dipatok banyak penjual di lima kali lipatnya. Toko-toko daring dibanjiri penjual oportunis yang menimbun barang-barang esensial dan menangguk untung dari kepanikan masyarakat kelas menengah. Dalam kekacauan itu, muncul pertanyaan moral yang telah bergema selama berabad-abad: kapan pencarian keuntungan sesungguhnya bisa dikatakan berubah menjadi keserakahan?

Pertanyaan ini jelas bukan sekadar abstraksi filosofis. Setiap hari, perusahaan farmasi memutuskan harga insulin, perusahaan teknologi menetapkan biaya layanan *cloud*, dan pengembang properti menentukan harga jual

adan sewa apartemen. Keputusan-keputusan ini, disadari atau tidak, jelas membentuk siapa yang bisa hidup sehat, siapa yang bisa membangun bisnis, dan siapa yang memiliki tempat tinggal layak. Dan, di balik setiap angka yang diputuskan, terdapat pertanyaan etika fundamental tentang berapa banyak keuntungan yang boleh diambil perusahaan.

Yang membuat jawaban atas pertanyaan tersebut menjadi tidak mudah adalah kenyataan bahwa keuntungan sendiri bukanlah hal buruk. Keuntungan adalah sinyal dalam ekonomi pasar yang memberitahu pengusaha di mana ada kebutuhan yang belum terpenuhi, mendorong inovasi, dan memungkinkan investasi yang menciptakan lapangan kerja. Namun seperti banyak hal dalam hidup, dosis, bukan substansi, kerap membuat sesuatu menjadi racun. Profit yang memotivasi secara positif dalam satu konteks bisa menjadi eksploitasi dalam konteks lain.

Saya sangat penasaran untuk mendapatkan jawaban atas pertanyaan penting ini, lalu mulai memeriksa apa kata pemikir terkemuka soal ini. Ternyata, para pemikir terkemuka yang namanya sudah saya sering baca dalam perdebatan dalam etika bisnis menawarkan spektrum pandangan yang luas mengenai batasan moral dalam pengambilan keuntungan. Merentang dari yang relatif permisif hingga yang sangat membatasi, membuat pembacaan atas sikap mereka menjadi sangat menarik., dan kiranya memahami gradasi pemikiran mereka mungkin dapat membantu kita menavigasi dilema ekonomi di dunia nyata. Seandainya malah membuat lebih bingung, setidaknya ini adalah kebingungan yang menarik.

Adam Smith: Kebebasan dengan Syarat

Mungkin akan mengejutkan bagi banyak orang kalau bapak ekonomi modern ini sebenarnya tidak menganjurkan Kapitalisme tanpa batas. Dalam *The Wealth of Nations*, Smith memang merayakan kekuatan kepentingan pribadi dalam mendorong kemakmuran, namun ia juga mengingatkan tentang pentingnya keadilan dan *fair play*. Smith sangat kritis terhadap para pedagang yang berkolusi untuk menaikkan harga secara artifisial.

Pandangan Smith meletakkan batasan etika pada level terendah: selama kompetisi pasar berjalan secara *fair* dan tidak ada konspirasi untuk mengeksploitasi konsumen, profit setinggi apa pun bisa diterima. *Invisible hand* akan bekerja dengan pesaing baru akan masuk lalu harga akan turun. Masalahnya, tentu saja, adalah bahwa banyak pasar modern tidak memenuhi kondisi ideal Smith. Ketika monopoli teknologi atau oligopoli farmasi mendominasi, tangan tak terlihat itu mungkin sudah terikat.

Yang menarik dari Smith adalah bahwa ia juga menulis *The Theory of Moral Sentiments*, yang mengeksplorasi bagaimana simpati dan pertimbangan moral membentuk perilaku manusia. Bagi Smith, saudagar yang baik bukan hanya mengikuti hukum pasar, tetapi juga memiliki *sense of propriety*, yaitu pemahaman tentang apa yang pantas dan terhormat dalam transaksi bisnis. Apakah mengambil keuntungan yang sangat besar di tengah-tengah wabah itu adalah tindakah pantas dan terhormat? Kiranya kita bisa menebak jawaban Smith.

Joseph Stiglitz: Struktur Pasar sebagai Penentu

Ekonom pemenang Nobel ini membawa pandangan Smith ke konteks modern dengan penekanan pada struktur pasar. Stiglitz berpendapat bahwa legitimasi etis atas profit sangat bergantung pada apakah profit itu dihasilkan dalam pasar yang benar-benar kompetitif atau dari kekuatan monopolistik. Margin keuntungan 15 persen yang diraih melalui *regulatory capture* atau praktik anti-kompetitif, menurut Stiglitz, jauh lebih bermasalah secara etis dibanding margin 50 persen dalam pasar yang benar-benar komptetitif di mana konsumen memiliki pilihan yang nyata. Buat Stiglitz, yang penting bukan angka absolut, melainkan apakah konsumen terperangkap atau memiliki kebebasan.

Ini menjelaskan mengapa profit raksasa teknologi seperti Google atau Apple menuai kritik meski mereka menawarkan layanan 'gratis' atau produk inovatif tambahan. Kritikus menunjuk pada dominasi pasar mereka, bukan semata-mata pada margin keuntungan. Ketika alternatif praktis tidak ada, keuntungan besar terlihat seperti pajak yang dipungut perusahaan swasta. Kita semua tahu arti 'pajak Apple' bukan?

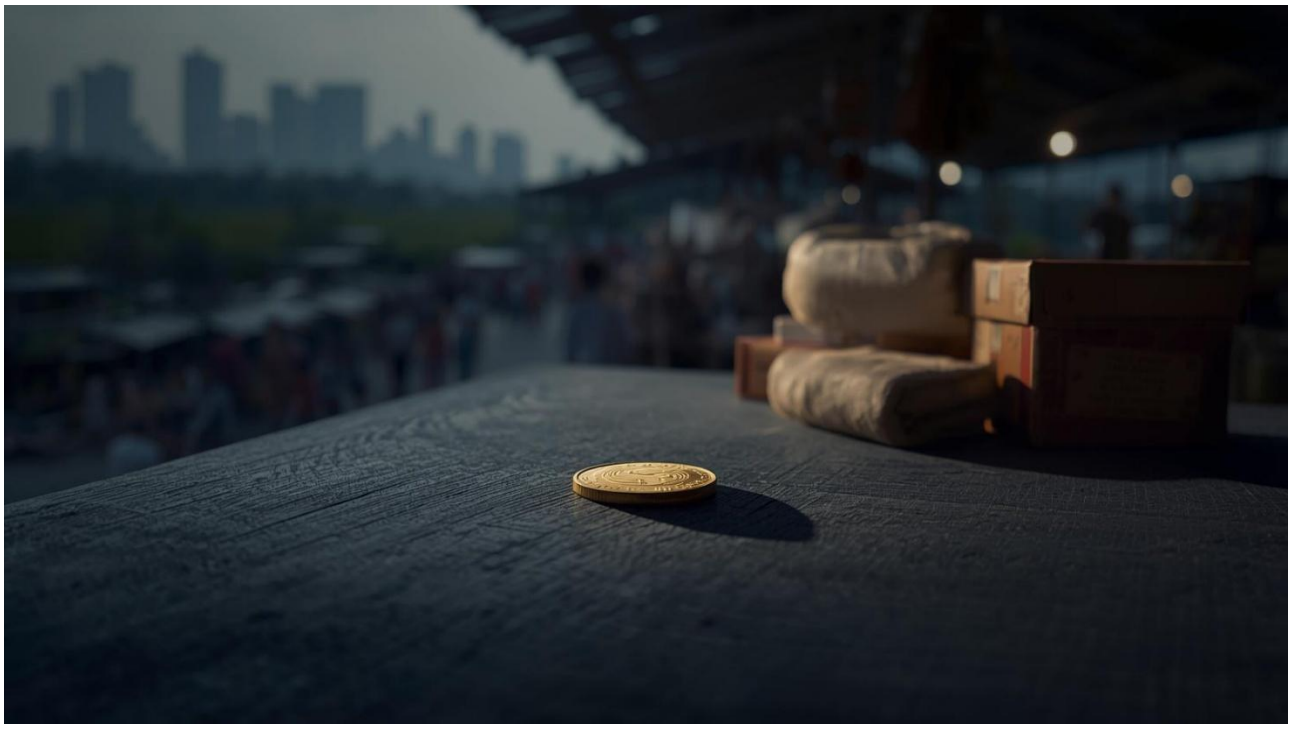
Stiglitz juga menekankan bahwa asimetri informasi—ketika penjual tahu jauh lebih banyak tentang produk daripada pembeli—menciptakan kondisi di mana profit tinggi bisa mencerminkan manipulasi daripada nilai sejati. Ini sangat relevan dalam jasa keuangan yang kompleks, di mana konsumen sering tidak sepenuhnya memahami apa yang mereka beli. Kalau ingat pernyataan persetujuan yang panjang luar biasa dengan font 8 dan membuat kita langsung ke bagian paling belakang untuk klik 'agree', itu adalah salah satu tanda asimetri informasi.

Edward Freeman: Menyeimbangkan Kepentingan

Teori Pemangku Kepentingan milik Freeman menandai pergeseran yang signifikan. Ia berpendapat bahwa perusahaan memiliki kewajiban tidak hanya kepada pemegang saham, tetapi kepada semua pihak yang terdampak: karyawan, pelanggan, pemasok, komunitas, dan lingkungan.

Dengan dasar itu, Freeman tidak menetapkan persentase profit spesifik, namun kerangkanya mengimplikasikan bahwa profit menjadi tidak etis ketika secara sistematis merugikan pemangku kepentingan lain. Jika sebuah perusahaan mencapai margin 40 persen dengan membayar upah di bawah ketentuan upah layak atau bahkan upah minimum, mengeksploitasi pemasok, atau merusak lingkungan tanpa membayar kompensasi pemulihan, profit tersebut bermasalah secara etis—berapapun angkanya.

Pendekatan ini tentu saja popular dalam diskusi CSR. Namun, pata kritikusnya menunjukkan ambiguitas: bagaimana tepatnya perusahaan harus 'menyeimbangkan' kepentingan yang bertentangan? Berapa banyak profit yang harus 'dikorbankan' untuk membayar gaji lebih tinggi atau emisi lebih rendah? Freeman merespons dengan berargumen bahwa ini bukanlah *zero-sum game*. Perusahaan yang memerlakukan semua pemangku kepentingan dengan baik cenderung lebih *sustainable* sekaligus *profitable* dalam jangka panjang. Karyawan yang dibayar dengan adil lebih produktif dan setia, pemasok yang diperlakukan dengan baik lebih bisa diandalkan, dan komunitas yang makmur menyediakan pasar yang lebih kuat sekaligus perlindungan yang lebih baik dibandingkan aparat keamanan manapun.



John Rawls: Keuntungan Demi yang Terpinggirkan

Filosof politik paling berpengaruh abad ke-20 ini mengajukan apa yang disebut sebagai *difference principle*: ketimpangan ekonomi itu hanya adil jika menguntungkan anggota masyarakat yang paling tidak beruntung. Diterapkan pada etika profit, ini berarti keuntungan dapat diterima secara moral sejauh sistem ekonomi yang menghasilkannya memerbaiki kondisi mereka yang berada di dasar distribusi.

Prinsip Rawlsian tidak melarang orang kaya atau perusahaan mendapatkan keuntungan yang tinggi, namun menuntut bahwa kekayaan tersebut terjadi dalam sistem yang juga mengangkat yang termiskin. Ini berarti pajak progresif tinggi, jaminan sosial kuat, atau regulasi yang memastikan upah layak. Norman Daniels dan pemikir lain telah menerapkan kerangka Rawlsian khusus untuk etika bisnis. Mereka berargumen bahwa meskipun batasan atas profit sulit ditentukan, perusahaan perlu mengevaluasi apakah praktik pengambilan profit mereka konsisten dengan kesetaraan peluang yang adil, bukan sekadar membuka peluang buat mereka yang berasal dari kelas yang beruntung, dan apakah mereka benar-benar berkontribusi pada pengurangan ketimpangan yang tidak adil.

Rawls juga memerkenalkan konsep *veil of ignorance*, yaitu ide bahwa kita perlu mendesain sistem ekonomi seolah-olah kita tidak tahu posisi apa yang akan kita tempati di dalamnya. Ini adalah ide yang menurut saya sangat menarik. Jika kita tidak tahu apakah kita akan lahir sebagai CEO perusahaan raksasa atau pekerja pabrik, sistem seperti apa yang akan kita pilih? Ini adalah eksperimen pemikiran yang dahsyat untuk mengevaluasi keadilan tingkat profit.

Amartya Sen dan Martha Nussbaum: Kemampuan Manusia Sebagai Ukuran

Pendekatan kapabilitas yang dikembangkan Sen dan Nussbaum mengevaluasi pengaturan ekonomi berdasarkan apakah mereka memungkinkan manusia berkembang—menjalani hidup sehat, terdidik, bermartabat dengan pilihan bermakna. Ketika diterapkan pada etika profit, perspektif ini menyatakan bahwa pengambilan keuntungan menjadi tidak etis ketika merusak kapabilitas masyarakat luas, alias kemampuan mereka untuk hidup dengan baik. Sen sangat kritis terhadap *profiteering* selama krisis, seperti saat kelaparan atau pandemi, di mana barang esensial menjadi tidak terjangkau bagi populasi rentan.

Pendekatan ini jelas tidak menetapkan angka atau persentase profit maksimal, namun memertanyakan dampaknya pada kehidupan konkret. Apakah profit ini membuat obat penyelamat nyawa tidak terjangkau? Apakah spekulasi perumahan membuat tempat tinggal layak mustahil bagi keluarga berpenghasilan menengah-bawah? Jika ya, maka secara etis bermasalah, berapa pun persentasenya.

Sen juga menekankan pentingnya kebebasan substantif, bukan hanya kebebasan formal dalam hukum, tetapi kemampuan aktual untuk menjalani hidup yang kita hargai dan dambakan. Profit yang menciptakan hambatan pada kebebasan substantif, misalnya dengan membuat pendidikan atau kesehatan tidak terjangkau jelas mengurangi kapabilitas dan dengan demikian secara etis dipertanyakan.

Michael Sandel: Ada yang Tidak Boleh Dijual

Filosof Harvard ini melangkah lebih jauh dengan berargumen bahwa barang-barang tertentu seharusnya tidak dikomersialkan sama sekali, atau harus menghadapi batasan ketat pada *profit-taking* karena melakukannya merusak sifat esensialnya atau mengeksploitasi orang rentan.

Dalam bukunya *What Money Can't Buy*, Sandel menunjuk contoh seperti menjual tempat dalam antrian, mendapatkan keuntungan dari donasi organ, atau kenaikan harga ekstrem untuk obat yang *life-saving*. Karya Sandel menyarankan bahwa batasan profit sangat bergantung pada konteks. Untuk barang mewah, silakan saja mengambil margin yang sangat tinggi; sementara untuk barang dan jasa esensial seperti kesehatan, pendidikan, perumahan dasar, makanan, pembatasan etis yang jauh lebih ketat perlu ditegakkan.

Pernyataan-pernyataan Sandel ini membuat saya teringat pada kemarahan publik terhadap Martin Shkreli, CEO Vyera Pharmaceuticals yang menaikkan harga obat anti-parasit, Daraprim (pyrimethamine), dari USD13.50 menjadi USD750 per tablet. Secara teknis tentu saja bisa dianggap legal, namun secara moral menjijikkan karena memonetisasi penderitaan manusia tanpa memberikan nilai tambah apapun. Hukum AS menyatakan tindakan menaikkan harga itu memang legal, tetapi cara Shkreli untuk bisa melakukannya melanggar regulasi anti-monopoli. Dia didenda USD64 juta, dan selamanya tidak boleh berbisnis farmasi.

Sandel berargumen bahwa marketisasi yang ekstrem, yang merupakan penanda ideologi Neoliberalisme, mengikis nilai-nilai *civic* yang penting. Ketika segala sesuatu memiliki harga, kita kehilangan rasa bahwa banyak hal, yaitu

kehidupan manusia, kesehatan, dan pendidikan dasar, sesungguhnya memiliki nilai intrinsik yang tidak boleh diperdagangkan begitu saja. Logika pasar, meskipun kuat dan bermanfaat di banyak domain, tidak boleh menginvasi setiap aspek kehidupan manusia.

Thomas Aquinas dan Just Price: Batasan Paling Ketat

Meski diciptakan berabad-abad lampau, konsep 'harga yang adil' (*justum pretium*) dari teolog abad pertengahan ini mewakili salah satu batasan paling ketat pada profit. Aquinas berargumen bahwa harga harus mencerminkan nilai sejati barang ditambah kompensasi wajar untuk tenaga kerja dan risiko. Peningkatan harga yang berlebihan, dalam pandangannya, merupakan bentuk pencurian dari konsumen.

Meskipun pandangan ini terdengar kuno, gaungnya tetaplah relevan. Gerakan *fair trade* modern, misalnya, meskipun tidak menolak profit, bersikeras pada transparansi dan standar minimum untuk kompensasi pekerja dan perlindungan lingkungan. Mereka menetapkan batas bawah untuk upah pekerja yang di bawahnya *profit-taking* menjadi eksploitasi. Perlindungan lingkungan bahkan sejak awal masuk sebagai bagian dari tindakan yang perlu dilakukan, dengan biaya perlindungan itu masuk ke dalam harga yang transparan.

Aquinas juga membedakan antara keuntungan yang diperoleh dari *genuine service*, seperti pedagang yang mengambil risiko dengan membawa barang ke pasar yang baru, dan keuntungan yang diperoleh dari *artificial scarcity* atau manipulasi kelangkaan. Yang pertama diperkenankan, sementaran ia melabel yang kedua sebagai dosa.

Konteks yang Menentukan

Yang mencolok di benak saya dari seluruh perdebatan ini adalah bahwa hampir semua ahli etika kontemporer menolak pembatasan persentase universal. Mereka berpendapat bahwa level profit yang etis bergantung pada karakteristik industri, level risiko, kebutuhan inovasi, dan dinamika kompetitif. Perusahaan farmasi dengan margin 30 persen mungkin bisa dijustifikasi mengingat biaya R&D yang bisa mencapai miliaran dolar dan tingkat kegagalan yang tinggi dalam pengembangan obat, sementara margin sama dalam retail bahan pangan pokok jelas mengindikasikan permainan harga. Yang penting membedakan adalah sifat barang (esensial vs mewah), struktur pasar (kompetitif vs monopolistik), dan apakah konsumen memiliki alternatif atas produk itu.

Industri teknologi menghadapi tantangan unik. Biaya marginal produksi software mendekati nol, tetapi investasi awal bisa sangat besar. Ini menciptakan ekonomi *winner-take-all* di mana beberapa perusahaan mendominasi dengan tingkat keuntungan yang sangat tinggi. Apakah ini bisa dibenarkan? Stiglitz dan yang lainnya berargumen bahwa *network effects* dan *switching costs* menciptakan kecenderungan kondisi monopolistik yang membutuhkan pengawasan ketat.

Meskipun menolak pembatasan yang kaku, para raksasa etika terkemuka telah mengusulkan beberapa prinsip praktis: Transparansi: perusahaan harus bisa menjelaskan dan membenarkan margin keuntungan mereka kepada para pemangku kepentingan, terutama untuk barang dan jasa esensial; Kompensasi adil di sepanjang rantai nilai, keuntungan yang etis tidak boleh datang dengan mengorbankan upah untuk pekerja atau prasyarat yang eksploitatif untuk pemasok; Return yang wajar atas investasi, di mana profit harus mencerminkan

kompensasi wajar untuk modal, inovasi, dan risiko yang ditanggung, bukan eksploitasi monopolistik atau manipulasi; Dan, tanggung jawab di masa krisis, yaitu bahwa selama keadaan darurat, *profit-taking* yang normal sekalipun mungkin menjadi tidak etis, menuntut perusahaan untuk memrioritaskan akses dan keterjangkauan daripada margin keuntungan.

Jadi, di mata para pakar itu, alih-alih bertanya "berapa persentase keuntungan yang etis?" pertanyaan yang lebih tepat adalah "apakah profit ini konsisten dengan penghormatan terhadap martabat manusia, transaksi adil, penciptaan nilai yang sesungguhnya, dan kontribusi pada masyarakat yang adil dan berkelanjutan?" Pertanyaan itu memberikan panduan lebih bernuansa daripada pembatasan persentase yang arbitrer, sambil tetap menetapkan batasan etis bermakna pada tindakan *profit-taking* perusahaan. Dalam dunia di mana CEO farmasi bisa menjadi penjahat di mata publik dalam semalam dan di mana kesenjangan kekayaan memicu ketegangan sosial, memahami batasan-batasan ini bukan hanya latihan akademis yang menarik, melainkan kebutuhan moral mendesak untuk menjaga kohesi sosial dan legitimasi sistem ekonomi kita.

PERNYATAAN UMUM *(DISCLAIMER)*

Seluruh penunjukan, pendapat, dan ekspresi yang disampaikan dalam publikasi ini sepenuhnya merupakan tanggung jawab penulis. Isi tulisan tidak selalu mencerminkan pandangan resmi Social Investment Indonesia maupun mitra- mitra strategisnya, terutama dalam hal yang berkaitan dengan isu hukum, batas teritorial, dan kelembagaan. Setiap analisis, interpretasi, dan sudut pandang yang digunakan disampaikan dalam kerangka akademik dan dialogis, serta tidak dimaksudkan untuk mewakili posisi institusional organisasi manapun.

Social Investment Indonesia
E-mail: info@socialinvestment.id

TENTANG SOCIAL INVESTMENT INDONESIA (SII)

Social Investment Indonesia (SII) adalah inisiatif independen yang mendorong praktik investasi sosial yang berdampak, terukur, dan kolaboratif untuk mendukung keberlanjutan sosial dan lingkungan. Melalui layanan pengetahuan, fasilitasi multipihak, dan verifikasi dampak, SII berupaya memperkuat tata kelola sosial yang inklusif dan berbasis nilai.

Social Investment Indonesia