

# **DAMPAK KEGIATAN JUAL RUGI (*PREDATORY PRICING*) YANG DILAKUKAN PELAKU USAHA DALAM PERSPEKTIF PERSAINGAN USAHA**

**Rezmia Febrina**

Fakultas Hukum Universitas Lancang Kuning  
Jl. Yos Sudarso Rumbai  
Email: febrinarezmia@gmail.com

## **Abstrac**

*Predatory pricing is one form of strategy undertaken by a business actor in selling a product at a price below the cost of production (average cost or marginal cost). Areeda and Turner say that is not a predatory pricing when the price is equal to or above the marginal cost of the production of a good. The main purpose of predatory pricing is to remove competitors from the market and prevent potential business actors from becoming competitors in the same market. As soon as it succeeds in getting the competitor out of the market and delaying the entry of new entrants, then he can raise the price again and maximize the profits that may be earned. To be able to perform such acts, then the business actor must have a large market share and the profits to be gained can cover the losses suffered during the predator.*

**Keywords: Predatory pricing, Large market**

## **Abstrak**

Predatory pricing adalah salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga dibawah biaya produksi (average cost atau marginal cost). bukan kegiatan predatory pricing apabila harga adalah sama atau diatas biaya marginal dari produksi suatu barang. Adapun tujuan utama dari predatory pricing untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar dan juga mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama. Segera setelah berhasil membuat pelaku usaha pesaing keluar dari pasar dan menunda masuknya pelaku usaha pendatang baru, maka selanjutnya dia dapat menaikkan harga kembali dan memaksimalkan keuntungan yang mungkin didapatkan. Untuk dapat melakukan perbuatan tersebut, maka pelaku usaha tersebut haruslah mempunyai pangsa pasar yang besar dan keuntungan yang akan diperoleh dapat menutupi kerugian yang diderita selama masa predator.

**Kata kunci: Jual Rugi, Pangsa Pasar**

## I. Pendahuluan

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Kondisi dunia usaha banyak diwarnai oleh perilaku usaha yang tidak sehat. Pelaku usaha cenderung memupuk insentif untuk mendapatkan kekuatan pasar dan memperoleh keleluasaan mengendalikan harga. Dalam menciptakan kekuatan pasar tersebut, pelaku usaha melakukan tindakan-tindakan yang merugikan pesaingnya, seperti melakukan pembatasan pasar (*market restriction*), membuat rintangan perdagangan (*barrier to entry*) masuk pasar, mengadakan kesepakatan kolusif (*collusive agreements*) untuk mengatur harga, membatasi output, mengatur pasar, dan menjalankan praktek anti persaingan lainnya. Istilah "pelaku usaha" diatur dalam Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 yaitu, bahwa pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara RI, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.<sup>1</sup>

Banyak kasus praktek monopoli yang akan terjadi karena ketidak seimbangan pasar ojek tersebut dan bisa jadi akan atau posisi dominan yang dilakukan oleh ojek atau pelaku usaha. Banyak faktor yang menyebabkan pelaku usaha melakukan praktek monopoli salah satunya dikarenakan kurangnya pengawasan Peraturan pemerintah. Beberapa peraturan atau perundang-undangan secara langsung menyebabkan terjadinya pasar monopoli

untuk jenis barang atau jasa tertentu. Praktek yang akan terjadi dengan adanya aplikasi tersebut adalah praktek monopoli Jual Rugi (*Predator Pricing*). Jual rugi (*Predatory Pricing*) merupakan salah satu kegiatan yang dilarang secara *Rule of Reason* yang memungkinkan pengadilan mempertimbangkan faktor-faktor kompetitif dan menetapkan layak atau tidaknya suatu hambatan perdagangan. Artinya untuk mengetahui apakah hambatan tersebut bersifat mencampuri, mempengaruhi, atau bahkan menghambat proses persaingan.<sup>2</sup> Keunggulan *rule of reason* adalah, menggunakan analisis ekonomi untuk mencapai efisiensi guna mengetahui dengan pasti, yaitu apakah suatu tindakan pelaku usaha memiliki implikasi kepada persaingan. Dengan perkataan lain, apakah suatu tindakan dianggap menghambat persaingan atau mendorong persaingan, ditentukan oleh: "...*economic values, that is, with the maximization of consumer want satisfaction through the most efficient allocation and use resources...*"<sup>3</sup> Sebaliknya, jika menerapkan *per se* illegal, maka tindakan pelaku usaha tertentu selalu dianggap melanggar Undang-undang. Pendekatan *rule of reason* juga mengandung satu kelemahan, dan mungkin merupakan kelemahan paling utama yaitu, bahwa *rule of reason* yang digunakan oleh para hakim dan juri mensyaratkan pengetahuan tentang teori ekonomi dan sejumlah data ekonomi yang kompleks, di mana mereka belum tentu memiliki kemampuan yang cukup untuk memahaminya, guna dapat menghasilkan keputusan yang rasional. Terbatasnya kemampuan dan pengalaman hakim untuk mengatasi proses litigasi yang kompleks, seri-

<sup>1</sup> Undang-Undang 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

<sup>2</sup> E. Thomas Sullivan and Jeffrey L. *Understanding Anti trust and Its Economic Implications*. New York: Matthew Bender dan Co., 1994, hlm. 85.

<sup>3</sup> Robert H. Bork. "The Rule of Reason and the Per se Concept: Price Fixing and Market Division." *The Yale Law Journal*, April 1965: No. 5 Vol. 74, hlm 781.

ngkali menimbulkan masalah sepanjang sejarah sistem pengadilan di Amerika Serikat.

*Predatory pricing* adalah tindakan suatu perusahaan menetapkan harga di bawah biaya produksi dengan maksud menyingkirkan pesaing. Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyebutkan:

“Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau memastikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”.<sup>4</sup>

Literatur ekonomi dan hukum secara luas telah mengembangkan standar khusus untuk menentukan apakah sebuah perusahaan sedang melakukan praktek predatory pricing atau tidak. Salah satu literatur yang paling berpengaruh terhadap kasus ini adalah literatur Areeda dan Turner<sup>5</sup> Mereka menilai bahwa standar penentuan praktek ini dapat dilihat ketika sebuah perusahaan menetapkan harga dibawah biaya marjinal jangka pendeknya. Namun karena data mengenai biaya marjinal jangka pendek sulit diperoleh, mereka menyarankan untuk menggunakan data AVC (*average variable cost*) sebagai proksi. Logika yang mendasari adanya penentuan ini adalah bahwa belum pernah ada perusahaan yang mendapatkan untung ketika beroperasi pada kondisi dimana harga lebih rendah dari biaya marjinal jangka pendek kecuali ada kepentingan ataupun taktik atau strategi. Penetapan harga di bawah biaya marjinal jangka pendek adalah

tidak masuk akal jika tanpa prospek keuntungan dalam jangka panjang.

Peraturan ini dibuat berdasarkan instruksi *International Monetary Found* (IMF), yaitu suatu badan yang didirikan oleh Perserikatan Bangsa-Bangsa di bidang Dana Moneter. Pada dasarnya IMF menilai gejolakan ekonomi yang dialami Indonesia pada tahun 1997 sampai dengan 1998 berdasarkan banyaknya perbuatan-perbuatan praktik monopoli didalam masyarakat. Praktik monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasanya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum. Dan apabila hal ini terus terjadi tanpa adanya regulasi yang jelas, maka perlahan perekonomian akan runtuh.

Hal yang terpenting dari perjanjian dalam hukum antimonopoli adalah ikatan. Dalam hal ini ikatan tersebut dibagi menjadi dua hal, yaitu:

#### 1) Ikatan Hukum

Suatu pihak terikat dengan hukum jika perjanjian yang dilakukan mengakibatkan kewajiban hukum. Ikatan hukum juga yang diakibatkan oleh kewajiban pembayaran ganti kerugian satu pihak kepada pihak lain apabila melanggar ketentuan perjanjian. Mengingat Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) berwenang membatalkan perjanjian,<sup>6</sup> maka perjanjian yang menghambat persaingan usaha tidak lagi mengikat menurut hukum karena dapat dibatalkan. Namun hal ini bukan berarti suatu perjanjian sebagaimana dimaksud Pasal 1 huruf (g)

<sup>4</sup> Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

<sup>5</sup> P. Areeda, and D. Turner. "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act." *Harvard Law Review*, 1975: Vol. 88 No. 4, him. 700-703

<sup>6</sup> Pasal 47 Ayat 2 Huruf a Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

tidak mengikat (bagi pelaku usaha). Ikatan hukum berarti bahwa suatu kewajiban tertentu dilindungi hukum jika tidak melanggar UU No. 5 tahun 1999.<sup>7</sup>

## 2) Ikatan Ekonomi

Selain ikatan hukum, Pasal 1 huruf (g) UU No. 5 tahun 1999 juga mencakup ikatan ekonomi. Ikatan dihasilkan oleh suatu perjanjian jika ada standar perilaku tertentu yang harus ditaati bukan karena persyaratan hukum, tetapi dalam rangka mencegah kerugian ekonomi. Salah satu contoh adalah menentukan harga dibawah harga pasar.<sup>8</sup> Pihak yang diikutsertakan dalam perjanjian tersebut biasanya menuntut harga yang lebih rendah agar tidak mengalami kerugian dalam persaingan usaha. Jadi, ikatan ekonomi dalam hal ini adalah, pihak yang ikut dalam ikatan perjanjian tersebut akan beruntung jika mengikuti strategi yang disepakati, jika menyimpang dari strategi yang telah disepakati maka akan mengalami kerugian.

Bagaimana halnya jika tidak ada suatu perjanjian yang tegas baik tertulis maupun lisan. Inilah yang biasa terjadi, yakni saling memahami dengan melihat pasar sehingga dalam perjanjian hukum persaingan usaha ada yang disebut dengan "express agreement" (perjanjian yang tegas dan nyata) dan "tacit agreement" (perjanjian secara diam-diam). Sebagai contoh, *express agreement* jika terjadi pengakuan telah terjadi kesepakatan antarpelaku usaha, baik secara tertulis maupun lisan. Adapun *tacit agreement* jika perilaku seorang atau sekelompok pelaku usaha membuat pelaku usaha lain "ikut" dengan caranya, sehingga seolah-olah telah terjadi perjanjian.<sup>9</sup>

Pemboikot adalah tindakan mengorganisasi suatu kelompok untuk menolak hubungan usaha dengan pihak tertentu atau tidak berhubungan dengan pesaing-pesaing yang lain seperti kepada suplier ataupun konsumen-konsumen tertentu. Dengan kata lain, boikot adalah suatu tindakan bersama (*concerted action*) yang dilakukan oleh sekelompok pengecer yang menolak membeli produk pelaku usaha tertentu karena alasan yang tidak mereka sukai.<sup>10</sup> Pemboikotan secara kolektif dianggap hambatan yang sangat serius karena menghalangi pesaing atau pembeli untuk membeli atau menjual barang dan jasa. Halangan penjualan kolektif mengancam kebebasan pembeli saat itu dan pembeli potensial untuk memilih bagi pemasok. Dan selanjutnya mengancam kebebasan pemasok sekarang dan pemasok potensial untuk memilih di antara pembeli-pembeli.

Dalam perjanjian boikot mensyaratkan adanya kerugian atau dugaan kerugian yang harus diderita oleh pelaku usaha yang terkena pemboikotan atau halangan perdagangannya di pasar. Ini tidak berarti bahwa harus ada syarat efek negatif terhadap persaingan karena terpenuhinya syarat di dalam ayat (2) ini tidak berarti persaingan pasti berkurang.

Sehubungan dengan perjanjian pemboikotan tersebut, ada dua macam perjanjian yang dilarang oleh Pasal 10, yaitu:

- a. Perjanjian yang dapat menghalangi pelaku usaha lain (pihak ketiga) untuk melakukan usaha yang sama; dan
- b. Perjanjian untuk menolak menjual setiap barang dan/atau jasa dari pelaku usaha lain (pihak ketiga), jika:

<sup>7</sup> Knud Hansen, et al. *Undang-undang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*. Jakarta: GTZ-PT. Katalis, 2002.

<sup>8</sup> Pasal 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

<sup>9</sup> Sebagai perbandingan Pasal 1 The Sherman Act berbunyi sebagai berikut: "every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several states, or with foreign nations, is hereby declared to be illegal."

<sup>10</sup> Ari Siswanto. *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002, hlm. 45

- 1) Merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain tersebut
- 2) Membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan/atau jasa dari pasar yang bersangkutan.<sup>11</sup>

Objek perjanjian harus suatu harga minimum yang diperjanjikan pemasok dengan pedagang perantara. Berdasarkan kewajiban tersebut, pihak yang terikat dilarang mengurangi harga dibawah tingkat harga minimum yang telah diperjanjikan. Perjanjian harga lain tidak terjangkau oleh pasal 8 UU No 5 Tahun 1999. Hal ini dikhususkan berlaku bagi perjanjian harga maksimum, dimana pihak yang terikat dilarang melewati harga maksimum tertentu. Dengan demikian dewan perwakilan rakyat Indonesia mengikuti beberapa contoh internasional yang hanya melarang perjanjian harga minimum tetapi tidak melarang perjanjian harga maksimum.

Penetapan harga sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 UU No 5 tahun 1999 tidak dilarang penetapan harga tetapi dilarang apabila sudah mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat sebagaimana dimaksud Pasal 1 angka 6 UU No. 5 Tahun 1999. Dalam hal ini Pasal 8 UU No 5 Tahun 1999 menyimpang dari standart internasional. Baik susunan tata hukum eropa maupu pasal 5 ayat 1 dan 2 angka 2 Rancangan *International Antitrust Code* menggolongkan semua perjanjian seperti ini sebagai hambatan persaingan usaha tidak sehat. Dibandingkan dengan Pasal 5 ayat 1 UU No 5 Tahun 1999, maka pembatasan di Pasal 8 ini juga patut diragukan apabila ingin ditekankan perlindungan tambahan bagi kebebasan menetapkan harga melalui Pasal 8, maka yang logis adalah apabila

penetapan harga vertikal dilarang secara menyeluruh. Pendapat ini juga disimpulkan dari kenyataan bahwa Pasal 8 memberikan perlindungan terhadap upaya menghindari Pasal 5 Ayat 1 UU no 5 Tahun 1999 tetapi kalau dbandingkan dengan pasal 15 UU No 5 Tahun 1999 kriteria persaingan usaha tidak sehat ternyata semakin penting karena menurut Pasal 15 perjanjian tertutup dilarang sama sekali memperhatikan apakah perjanjian tersebut dapat menimbulkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Pasal 15 ayat 3 hanya melarang perjanjian harga vertial hanya apabila dikaitkan dengan perjanjian kesediaan membeli barang atau jasa lain atau perjanjian eksklusif (Pasal 15 No 15 Alenia 33) Dari kenyataan ini dapat disimpulkan sebaliknya bahwa perjanjian harga vertikal yang berdiri sendi dapat diperlakukan lebih longgar. Cara lebih longgar tersebut mungkin tidak sesuai dengan standart Internasional tetapi merupakan akibat dari sistem yang dianut oleh UU No 5 Tahun 1999.

Tolak ukur harga minimum hanya dilarang apabila dapat mengakibatkan terjadinya "persaingan usaha tidak sehat" tidak demikian kasusnya apabila terjadi harga tersebut lebih menguntungkan daripada merugikan pesaing usaha. Karena itu hanya dapat disusun pedoman umum yang berdasarkan motivasi ekonomi dibalik harga minimum. Pada umumnya diatas harga rata-rata. Penetapan harga minimum antara lain disebabkan oleh keinginan pemasok untuk mengurangi kerugian dipihak sendiri maupun di pihak pembeli. Suatu sistem pesaing usaha seperti yang juga merupakan dasar untuk UU No 5 Tahun 1999 tidak memberikan perlindungan bagi pemasok sehingga argumentasi mencegah kerugian tidak dapat sebagai alasan melakukan hambatan persai-

<sup>11</sup> Susanti Adi Nugroho. *Pengaturan Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Puslitbang/Diklat Mahkamah Agung, 2001, hlm. 40.

ngan usaha. Pengecualian hanya mungkin apabila dilarang bersangkutan sangat diperlukan oleh pembeli. Dalam hal ini disuatu sisi pemasok barang tersebut harus terjamin. Dilain sisi pemasok harus dilindungi agar tidak sampai tersingkir dari pasar.

Berdasarkan uraian dari latar belakang penulis menarik kesimpulan untuk mengangkat judul “DAMPAK KEGIATAN JUAL RUGI (*PREDATORY PRICING*) YANG DILAKUKAN PELAKU USAHA DALAM PERSPEKTIF PERSAINGAN USAHA.”

### 1.2. Rumusan Masalah

- 1) Bagaimanakah Dampak Kegiatan Praktek jual rugi (*Predatory Pricing*) yang dilakukan pelaku usaha dalam perspektif Persaingan Usaha?
- 2) Bagaimanakah Hubungan Pasal 5 dan Pasal 8 mengenai penetapan harga yang di atur dalam UU No 5 Tahun 1999 tentang Larang Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat?

### 1.3. Tujuan

Berdasarkan rumusan permasalahan tersebut di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi mengenai:

- 1) Dampak Kegiatan Praktek jual rugi (*Predatory Pricing*) yang dilakukan pelaku usaha dalam perspektif Persaingan Usaha;
- 2) Hubungan Pasal 5 dan Pasal 8 mengenai penetapan harga yang di atur dalam UU No 5 Tahun 1999 tentang Larang Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

## II. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan. Sehubungan dengan itu, dalam penerapannya ditempuh langkah-langkah sebagai berikut:

### 2.1. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian yuridis normatif, yaitu suatu studi dokumenter yang bersifat deskriptif. Penelitian hukum ini dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau data sekunder belaka, yang disebut juga penelitian hukum kepustakaan.<sup>12</sup>

Di dalam penelitian ini akan memfokuskan pada taraf sinkronisasi hukum secara horizontal. Di dalam penelitian terhadap taraf sinkronisasi, maka yang diteliti adalah sampai sejauh manakah hukum positif tertulis yang ada serasi.

Taraf sinkronisasi ditelaah dengan mengkaji perundang-undangan suatu bidang kehidupan tertentu yang sederajat yang mengatur bidang yang sama. Penelitian ini dapat dilakukan secara lebih terperinci dengan membuat inventarisasi yang sejajar. Dengan menempatkan perundang-undangan yang sederajat pada posisi yang sejajar, akan lebih mudah untuk mengadakan identifikasi terhadap taraf sinkronisasi nya yang rendah, sedang, atau tinggi.

### 2.2. Sumber Data

Penelitian hukum tidak mengenal adanya data untuk memecahkan isu hukum dan sekaligus memberikan preskripsi apa yang seharusnya diperlukan untuk sumber-sumber penelitian. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini ialah data sekunder, antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan, buku harian, dan seterusnya.

<sup>12</sup> Soerjono Soekanto. *Penelitian Hukum Normatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 13.

Sumber-sumber penelitian hukum dapat dibedakan menjadi sumber-sumber penelitian yang berupa bahan hukum primer, sekunder, dan tersier.

- a) Bahan hukum primer adalah bahan-bahan hukum yang mengikat dan terdiri dari:
  - 1) Undang-Undang Dasar 1945;
  - 2) Peraturan perundang-undangan dalam hal ini Undang-Undang No.5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
  - 3) Bahan hukum yang tidak dikodifikasikan, misalnya hukum adat.
- b) Bahan hukum sekunder, yang memberi penjelasan mengenai bahan hukum primer misalnya, rancangan undang-undang, hasil-hasil penelitian tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, hasil karya dari kalangan hukum, dan seterusnya.
- c) Bahan hukum tersier, yakni bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder, misalnya kamus, ensiklopedia, indeks kumulatif, dan seterusnya.

Metode dan alat pengumpulan bahan dilakukan melalui kegiatan studi pustaka.

### III. Kerangka Teori

Kerangka Teori adalah penggambaran antara konsep-konsep khusus yang merupakan dalam arti yang berkaitan dengan istilah yang akan diteliti dan/atau diuraikan dalam tulisan.

Persaingan usaha memiliki ciri-ciri tersendiri, tentu saja berbeda antara persaingan sempurna dengan persaingan tidak sehat. Ciri

persaingan sempurna antara lain, jumlah pembeli banyak, jumlah penjual banyak, barang yang diperjualbelikan homogeny dalam anggapan konsumen, ada kebebasan untuk mendirikan dan membubarkan perusahaan, sumber produksi bebas bergerak kemanapun, pembeli dan penjual mengetahui satu sama lain dan mengetahui barang-barang yang diperjual belikan sedangkan persaingan tidak sehat memiliki ciri antara lain, jumlah pembeli sedikit, jumlah penjual sedikit, barang yang diperjualbelikan heterogen dalam anggapan konsumen, tidak ada kebebasan untuk mendirikan dan membubarkan perusahaan, sumber produksi tidak bebas bergerak kemanapun, pembeli dan penjual tidak mengetahui satu sama lin dan tidak mengetahui barang-barang yang diperjual belikan.

Terdapat macam-macam persaingan usaha, yaitu persaingn usaha sempurna dan persaingn usaha tidak sehat. Persaingan usaha sempurna ini merupakan struktur pasar atau industri dimana terdapat banyak penjual dan pembeli, dan setiap penjual atau pun pembeli tidak dapat mempengaruhi keadaan di pasar, sedangkan persaingan usaha seperti ini banyak sekali terjadi di Indonesia pada masa sekarang, sedangkan persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha. Yang termasuk persaingan usaha tidak sehat ini antara lain:

#### 1) Monopoli

Praktik monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/ atau

pemasaran barang atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

#### 2) Monopsoni

Monopsoni adalah keadaan yang terjadi di suatu pasar dimana hanya ada satu pembeli (yang memiliki posisi dominan) bagi suatu produk tertentu. Dengan posisi dominan yang dimiliki pembeli ini dapat memaksa para penjual untuk menyetujui harga dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh pembeli tunggal tersebut.

#### 3) Penguasaan Pasar

Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan, dan melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu. Ukuran penguasaan pasar tidak harus 100%, penguasaan 50% atau 75% saja sudah tidak dapat dikatakan mempunyai market power.

#### 4) persekongkolan

Bahwa dalam kolusi ada suatu perjanjian rahasia yang dibuat oleh dua orang atau lebih dengan tujuan penipuan atau penggelapan yang sam artinya dengan konspirasi dan cenderung berkonotasi negatif.<sup>13</sup>

#### 5) Oligopoli

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya

praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau jasa, pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jenis tertentu.

#### 6) Penetapan harga

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak berlaku lagi:

- 1) Suatu perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan; atau
- 2) Suatu perjanjian yang didasarkan undang-undang yang berlaku.
- 3) Perbedaan harga

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama. Larangan membuat perjanjian untuk tidak menjual/ memasok kembali dengan harga yang lebih rendah dari yang diperjanjikan (pasal 8 UU arti Monopoli)

#### 7) Pembagian pasar

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha persaingan yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

<sup>13</sup> Knud Hansen. *Law Concerning Prohibition of Monopolitic Pracactices and Unfair Business Comptitiin*. Jakarta: Katafis, hlm. 323-324.

#### 8) Pemboikotan

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha persaingannya, yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha persaingannya, untuk menolak menjual setiap barang dan atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga pembuatan tersebut:

1. Merugikan atau diduga akan merugikan pelaku usaha lainnya
2. Membebani pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang atau jasa dari pasar bersangkutan.
3. Karter

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha persaingan, yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

#### 9) Trust

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan kerja sama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan keangsuran hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

#### 10) Oligopsoli

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha yang bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pemebelaaian atau penerimaan pemasokan agar dapat mengendalikan harga atau barang dan atau jasa dalam pasar berdangkutan, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha patut disuga atau dianggap secara bersama-sama menguasai pemebelaaian atau penerimaan pasokan. Pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75 % (Tujuh puluh lima persen) penguasaan pasar suatu jenis barang atau jasa tertentu.<sup>14</sup>

#### 11) Intergrasi Horizontal

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.

#### 12) Perjanjian tertutup

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku lain yang membuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang membuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok. Pelaku

<sup>14</sup> Susanti Adi Nugroho. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm. 204.

usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atau barabg dan atau jasa, yang membuat persyaratan bahwa peelaku udaha yang menerima persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang atau jasa dari pelaku usaha pemasok harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok, atau tidak akan membeli barang atau jasa yang dama atau sejenis dari pelaku lain yang menjadi persaingan dari pelaku usaha pemasok.

*Predatory pricing* adalah salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga dibawah biaya produksi (average cost atau marginal cost). Areeda dan Turner mengatakan bahwa adalah bukan merupakan predatory pricing apabila harga adalah sama atau diatas biaya marginal dari produksi suatu barang.<sup>15</sup> Adapun tujuan utama dari *predatory pricing* untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar dan juga mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama. Segera setelah berhasil membuat pelaku usaha pesaing keluar dari pasar dan menunda masuknya pelaku usaha pendatang baru, maka selanjutnya dia dapat menaikkan harga kembali dan memaksimalkan keuntungan yang mungkin didapatkan. Untuk dapat melakukan perbuatan tersebut, maka pelaku usaha tersebut haruslah mempunyai pangsa pasar yang besar dan keuntungan yang akan diperoleh dapat menutupi kerugian yang diderita selama masa predator.<sup>16</sup>

#### IV. PEMBAHASAN

##### 4.1. Dampak Kegiatan Praktek jual rugi (*Predatory Pricing*) yang dilakukan pelaku usaha dalam perspektif Persaingan Usaha

Dalam pasal 20 Undang-Undang No 5 Tahun 1999 “Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.” Untuk menentukan harga sebuah barang atau jasa bisa dilakukan dengan cara berikut ini:

###### a) Fixed Cost dan Variable Cost

Biaya total (total cost) sama dengan biaya tetap ditambah biaya variabel. Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi, contohnya biaya barang modal, gaji pegawai, bunga pinjaman, sewa gedung kantor. Biaya variabel (variable cost) adalah biaya yang besarnya tergantung pada tingkat produksi, contohnya upah buruh, biaya bahan baku.

$$TC = TFC + TVC$$

di mana:

TC = biaya total jangka pendek

TFC = biaya tetap jangka pendek

TVC = biaya variabel jangka pendek

TFC bernilai konstan yang artinya bahwa besarnya biaya tetap tidak tergantung pada jumlah produksi.

<sup>15</sup> Daniel J. Gifford and Leo J. Raskind. *Federal Antitrust Law Cases and Material*. Anderson Publishing Co, 1998, hlm. 438.

<sup>16</sup> Peter C. Carstensen. *Predatory Pricing in the Courts: Reflection on Two Decision*. 61 Notre Dame L. Rev. 928, 1986, hlm. 2.

Sementara TVC menunjukkan hubungan terbalik antara tingkat produktivitas dengan besarnya biaya.

#### b) Average Cost (AC)

Biaya rata-rata adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi satu unit output. Besarnya biaya rata-rata adalah biaya total dibagi jumlah output. Karena dalam jangka pendek  $TC=TFC+TVC$ , maka biaya rata-rata (average cost) sama dengan biaya tetap rata-rata (average fixed cost) ditambah biaya variabel rata-rata (average variable cost).

$$AC = AFC + AVC$$

atau

$$TC = FC + VC$$

$$Q \quad Q \quad Q$$

di mana:

AC = biaya rata-rata jangka pendek

AFC = biaya tetap rata-rata jangka pendek

AVC = biaya variabel rata-rata jangka pendek

Nilai AFC akan semakin menurun bila produksi ditambah. Nilai AVC pada tahap awal produksi akan mengalami penurunan, namun pada tahap penggunaan kapasitas secara penuh, nilai AVC akan mulai meningkat. Pola ini berkaitan dengan hukum Law of Diminishing Return (LDR).<sup>17</sup>

#### c) Marginal Cost (MC)

Yang paling penting di antara semua komponen biaya adalah konsep biaya marjinal (MC), yakni nainya biaya total yang disebabkan oleh produksi satu unit output. Sebagai contoh diumpamakan sebuah perusahaan menghasilkan 1.000 unit output per periode dan memutuskan untuk menaikkan tingkat produksi menjadi 1.001.

Menghasilkan satu unit ekstra akan meningkatkan biaya dan kenaikan tersebut (artinya, biaya memproduksi unit yang ke 1001 itu) merupakan biaya marjinal.<sup>18</sup> Dengan cara di atas para pelaku usaha dapat mengetahui seberapa keuntungan atau kerugian yang pelaku usaha alami. Apabila pelaku usaha melakukan kegiatan jual rugi secara otomatis kegiatan yang pelaku usaha lakukan akan menghambat pelaku usaha lain untuk berkompetisi.

Dalam jangka pendek, jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun setelah menyingkirkan pesaing dari pasar dan menghambat calon pesaing baru, pelaku usaha dominan atau pelaku usaha *incumbent* tersebut berharap dapat menaikkan harga secara signifikan. Umumnya harga yang ditetapkan untuk menutupi kerugian tersebut merupakan harga monopoli (yang lebih tinggi) sehingga dapat merugikan konsumen. Praktik ini adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungan dan menutup kerugian yang ditimbulkan ketika melakukan jual rugi atau harga rendah.<sup>19</sup> Strategi penetapan harga yang sangat rendah, yang termasuk limit pricing strategy diidentifikasi dengan keinginan pelaku usaha monopolis atau dominan untuk melindungi posisinya dengan cara melakukan pemotongan harga secara substansial atau melakukan peningkatan produksi secara signifikan. Perilaku ini dimaksud agar tidak memberi kesempatan atau daya tarik pada pelaku usaha baru untuk masuk ke dalam industri sehingga pelaku usaha monopolis mempertahankan posisi dominannya.

Pada pasal 7 Undang-Undang No 5 Tahun 1999 disebutkan "Pelaku usaha dilarang membuat

<sup>17</sup> [http://www.kppu.go.id/docs/buku/buku\\_ajar.pdf](http://www.kppu.go.id/docs/buku/buku_ajar.pdf)

<sup>18</sup> KPPU. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*, Jakarta: ROV Kreatif Media, hlm. 46

<sup>19</sup> Andy Fahmi Lubis. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks Dan Konteks*, diakses terakhir pada tanggal 10 April 2013, <http://id.scribd.com/doc/36712436/42/C-Harga-Pemangsa-atau-Jual-Rugi-Predatory-Pricing>

perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat” dapat dikatakan bahwa para pelaku usaha diperbolehkan melakukan perbuatan jual rugi tapi dengan syarat perbuatan jual rugi tersebut tidak mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat. Perbuatan jual rugi dapat dirumuskan dalam *Rule of Reason* yaitu suatu perilaku yang dilarang harus dapat dibuktikan telah mengakibatkan salah satu atau beberapa unsur performansi industri/sector menurun, misalnya menurunnya kesejahteraan rakyat/konsumen, efisiensi atau mengurangi persaingan (*lessening competition*). *Rule of Reason* hanya dapat dilakukan oleh lembaga otoritas dengan pendekatan untuk membuat evaluasi mengenai perjanjian atau kegiatan jual rugi tersebut dan menarik kesimpulan apakah perbuatan jual rugi bersifat menghambat atau mendukung persaingan antara pelaku usaha.

Praktik jual rugi dengan tujuan menyingkirkan atau memetikkan pelaku usaha pesaingnya dipasar dalam konteks persaingan usaha adalah suatu perilaku pelaku usaha yang umumnya memiliki posisi dominan dipasar atau sebagai pelaku usaha *incumbent* menetapkan harga yang merugikan secara ekonomi selama suatu jangka waktu yang cukup panjang. Strategi ini dapat mengakibatkan pesaingnya tersingkir dari pasar bersangkutan dan/atau menghambat pelaku usaha lain untuk masuk ke pasar.

Dalam jangka pendek, jual rugi sangat menguntungkan konsumen namun dalam menyingkirkan pesaing dari pasar dan menghambat pesaing baru, pelaku usaha dominan atau pelaku usaha

incumbent tersebut berharap dapat menaikkan harga secara signifikan. Umumnya harga yang ditetapkan untuk menutupi kerugian tersebut merupakan harga monopoli (yang lebih tinggi) sehingga dapat merugikan konsumen. Praktik ini adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungan dan kerugian yang ditimbulkan ketika melakukan jual rugi atau harga rendah.

Meskipun penetapan harga rendah dapat menguntungkan konsumen, namun keuntungan hanya untuk beberapa waktu saja, karena setelah jangka waktu tertentu, dimana sejumlah pelaku usaha pesaing tersingkir dari pasar konsumen justru akan dirugikan setelah pelaku usaha menetapkan harga yang sangat tinggi yang mengarah, atau dapat merupakan harga monopoli. Kegiatan sudah semacam ini perlu dilakukan pengkajian berdasarkan Pasal 20 UU No 5 Tahun 1999 dengan menasarkan pada kerangka analisis dan pertimbangan ekonomi. dalam kenyataan tidak ada pelaku usaha incumbent untuk menjalankan perilaku *predatory pricing*. Oleh karena itu perlu dipahami berbagai ciri pelaku usaha yang bertindak sebagai predator hal ini disebabkan:

- 1) Selama menjalankan praktik jual rugi, pelaku usaha akan mengalami kerugian yang cukup besar. Dalam kenyataannya kerugian yang diderita oleh pelaku usaha *incumbent* akan jauh lebih besar dibandingkan dengan kerugian yang diderita oleh pelaku usaha pesaing dengan tingkat efisiensi yang sama. Hal ini disebabkan oleh karena keharusan pelaku usaha *incumbent* memenuhi kebutuhan seluruh permintaan

pasar pada tingkat yang rendah yang diberlakukannya. Sementara pelaku usaha pesaing dapat mengaur produksinya untuk meminimalkan kerugian.

- 2) Apabila sifat industri memungkinkan pelaku usaha pendatang baru dapat mudah keluar dan masuk pasar, maka tidak akan terjadi praktik *predatory pricing*. Pada praktik *predatory pricing* diberlakukan, pelaku usaha pesaing akan keluar dari pasar bersangkutan dan menginvestasikan asetnya pada industri lain. Ketika pelaku usah *incumbent* menaikkan harga, maka pelaku usaha pesaing akan kembali masuk ke industri tersebut. Kondisi ini akan berlangsung terus sehingga tidak akan terjadi praktek jual rugi yang pada akhirnya merugikan konsumen.
- 3) Tidak akan *sunk cost* juga tidak akan mensukseskan praktek *predatory pricing*. Dengan tidak adanya *sunk cost*, maka pelaku usaha *incumbent* tidak mempunyai cara untuk menaikkan biaya pada pelaku usaha pendatang. Sehingga memberlakukan harga dibawah biaya tidak akan efektif. Dalam kondisi ini praktek jual rugi hanya akan merugikan pelaku usaha *incumbent* tidak mempunyai cara untuk menaikkan biaya pada pelaku uaha pendatang. Sehingga memberlakukan harga dibawah biaya tidak akan efektif. Dalam kondisi ini praktik jual rugi hanya akan merugikan pelaku usaha *incumbent*

- 4) Karena tidak memberlakukannya *predatory pricing*. Suatu pelaku usaha yang akan melakukan praktik tersebut biasanya merupakan suatu pelaku usaha yang berskala besar atau dominan di dalam pasar barang atau jasa tersebut. Argumen ini uncul karena hanya pelaku usaha besar yang mampu mengatasi kerugian, sementara pelaku usaha kecil tidak akan melakukannya.<sup>20</sup>

*Predatory pricing* biasanya dilarang bukan dikarenakan menetapkan harga yang terlalu rendah terhadap produk yang dijualnya sekarang, tetapi dikarenakan di masa yang akan datang pelaku usaha akan berusaha untuk mengurangi produksinya dan menaikkan harga.<sup>21</sup> Lebih lanjut beliau mengatakan bahwa hal ini bisa terjadi apabila pelaku usaha yang lain lemah, dan terdapat halangan untuk masuk kepasar baik bagi perusahaan baru maupun bagi perusahaan yang dikalahkan. Oleh karena itu apabila pelaku usaha yang melakukan praktek *predatory pricing*,<sup>22</sup> namun tidak mengurangi produksinya dan juga tidak menaikkan harga, maka mungkin tidak akan terjadi *predatory pricing* yang bertentangan dengan hukum.

#### 4.2. Hubungan Pasal 5 dan Pasal 8 mengenai penetapan harga yang di atur dalam UU No 5 Tahun 1999 tentang Larang Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Apabila para pihak yang membuat perjanjian merupakan pesaing aktual atau potensial dan mereka menetapkan harga untuk barang dan jasa yang

<sup>20</sup> Susanti Adi Nugroho. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014, hlm 263

<sup>21</sup> R. Sheyam Khemani, *A Framework for the Design and Implementation of Competition Law and Policy*. World Bank and OECD, 1998, hlm. 77-78.

<sup>22</sup> Peter C. Carstensen. *Loc., Cit.*

berada dipasar bersangkutan faktual yang sama, maka diterapkan pasal 5 ayat 1 apabila pihak-pihak terkait bukan pesaing, maka terhadap perjanjian harga minimum yang berdiri sendiri hanya berlaku pasal 8. Perincian-perincian lain tidak dapat disesuaikan dengan rumusan pasal 5 ayat 1 dan Pasal 8 UU No 5 Tahun 1999. Suatu hubungan khusus antara perjanjian dengan hubungan persaingan usaha antara para pihak-pihak anggota kartel tidak mempengaruhi Pasal 5 Ayat 1 UU No 5 Tahun 1999. Apabila pihak-pihak terkait menjadi pesaing usaha aktual ataupun potensial, maka ini merupakan bukti secukupnya bahwa perjanjian yang dibuat juga meliputi persaingan usaha tersebut.

Standart yang diikuti oleh UU 5 Tahun 1999, pasal 5 ayat 1 sudah melarang perjanjian harga antar pesaing usaha. Larangan tersebut sudah mencangkup harga jual yang dibayar oleh penjual kembali maupun penetapan harga minimum yang boleh diminta oleh penjual kembali. Sebagai larangan perjanjian yang horizontal berikutnya, maka pasal 8 UU No 5 Tahun 1999 tidak diperlukan lagi dan malahan kontradiktif karena pasal 5 ayat 1 UU no 5 Tahun 1999 menentukan larangan harga, sedangkan pasal 8 UU no 5 Tahun 1999 hanya memuat larangan penyalahgunaan yang dimodifikasi. Unsur selanjutnya adalah rumusan pasal 5 dan pasal 7 UU no 5 Tahun 1999 yang berbeda. Kedua ketentuan tersebut menjangkau “persaingan dengan pesaing usaha” sementara pasal 8 UU no 5 Tahun 1999 hanya menunjukkan “perjanjian antar pelaku usaha” pada akhirnya integritas sistematik pasal 8 dapat dipahami. Bagian kedua UU no 5 Tahun 1999 ingin menggabungkan semua jenis penetapan harga. Jadi unsur sistematik penggabung Pasal 5-8 UU no 5

Tahun 1999, bukan ketentuan perjanjian horizontal melainkan perjanjian harga.

## V. Penutup

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijabarkan dalam hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan hal-hal berkenaan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

- a) *Predatory pricing* biasanya dilarang bukan dikarenakan menetapkan harga yang terlalu rendah terhadap produk yang dijualnya sekarang, tetapi dikarenakan di masa yang akan datang pelaku usaha akan berusaha untuk mengurangi produksinya dan menaikkan harga. *Predatory Pricing* bisa terjadi apabila pelaku usaha yang lain lemah, dan terdapat halangan untuk masuk kepasar baik bagi perusahaan baru maupun bagi perusahaan yang dikalahkan. Oleh karena itu apabila pelaku usaha yang melakukan praktek predatory pricing, namun tidak mengurangi produksinya dan juga tidak menaikkan harga, maka mungkin tidak akan terjadi predatory pricing yang bertentangan dengan hukum.
- b) Standart yang diikuti oleh UU 5 Tahun 1999, pasal 5 ayat 1 sudah melarang perjanjian harga antar pesaing usaha. Larangan tersebut sudah mencangkup harga jual yang dibayar oleh penjual kembali maupun penetapan harga minimum yang boleh diminta oleh penjual kembali. Sebagai larangan perjanjian yang horizontal berikutnya, maka pasal 8 UU No 5 Tahun

1999 tidak diperlukan lagi dan malahan kontradiktif karena pasal 5 ayat 1 UU no 5 Tahun 1999 menentukan larangan harga, sedangkan pasal 8 UU no 5 Tahun 1999 hanya memuat larangan penyalahgunaan yang dimodifikasi.

## 5.2. Saran

a) Pelaku usaha tidak mengetahui kegiatan-kegiatan yang termasuk *predatory pricing* sehingga pelaku usaha dengan sesuka hati melakukan *Predatory Pricing* untuk mendapatkan keuntungan sebesar-

besarnya walaupun dengan cara mematikan usaha pesaing. Instansi terkait harus melakukan sosialisasi lebih gencar lagi supaya kegiatan *Predatory Pricing* tidak menjadi kegiatan yang dilakukan pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya.

b) Berdasarkan UU No 5 Tahun 1999 harus menetapkan dengan seksama pasal-pasal yang terkait dengan penetapan harga supaya pelaku usaha benar-benar mengetahui dengan jelas kegiatan-kegiatan yang termasuk dalam *predatory price*.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku-buku

Gifford, Daniel J and Leo J. Raskind . *Federal Antitrust Law Cases and Material*. Anderson Publishing Co, 1998.

Hansen, Knud. *law concerning prohibition of monopolistic practices and unfair business competition*. Jakarta: Katafis , n.d.

Hansen, Knud. *Undang-undang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*. Jakarta: GTZ-PT. Katalis, 2002.

KPPU, *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*, ROV Kreatif Media, Jakarta

Nugroho, Susanti Adi. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2014.

-----Susanti Adi. *Pengaturan Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Puslitbang/Diklat Mahkamah Agung, 2001.

Siswanto, Ari. *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.

Soekanto, Soerjono. *Penelitian Hukum Normatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.

Sullivan, Thomas and Jeffrey L. *Understanding Antitrust and Its Economic Implications*. New York: Matthew Bender dan Co, 1994.

### Jurnal

Areeda, P and D. Turner. "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act". *Harvard Law Review* , 1975: Vol. 88 No. 4.

Carstensen, C Peter. "Predatory Pricing in the Courts: Reflection on Two Decision". 61 *Notre Dame L. Rev*, 928:1986.

Bork, Robert H. "The Rule of Reason and the Per se Concept: Price Fixing and Market Division". *The Yale Law Journal*, 1965: No. 5 vol. 74

**Internet**

Lubis, Andy Fahmi. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks Dan Konteks*, diakses terakhir pada tanggal 10 April 2013, <http://id.scribd.com/doc/36712436/42/C-Harga-Pemangsa-atau-Jual-Rugi-Predatory-Pricing>

[http://www.kppu.go.id/docs/buku/buku\\_ajar.pdf](http://www.kppu.go.id/docs/buku/buku_ajar.pdf)

**Peraturan Perundang-Undangan**

UU No 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat  
Pasal 1 The Sherman Act