

**ANALISIS TERJADINYA PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT PADA  
PERKARA NO: 10/KPPU-L/2009 MENGENAI PENETAPAN KOMISI  
DAN PERJANJIAN YANG DILARANG DALAM UNDANG-UNDANG  
NOMOR 5 TAHUN 1999**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Memperoleh

Gelar Kesarjanaan Dalam Ilmu Hukum

Oleh:

**AJENG CHITA SEKARSARI**

**NIM. 0910110005**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**FAKULTAS HUKUM**

**MALANG**

**2014**

## LEMBAR PERSETUJUAN

**Judul** : **ANALISIS TERJADINYA PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT PADA PERKARA NO: 10/KPPU-L/2009 MENGENAI PENETAPAN KOMISI DAN PERJANJIAN YANG DILARANG DALAM UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999**

**Identitas Penulis** :

a. Nama : **AJENG CHITA SEKARSARI**  
b. NIM : **0910110005**

**Konsentrasi** : **Hukum Perdata Bisnis**

**Jangka waktu penelitian** : **4 bulan**

Disetujui pada tanggal : **03 FEBRUARI 2014**

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Dr. Bambang Winarno, S.H.,S.U  
NIP. 19530121 197903 1 002

M.Zairul Alam, S.H.,M.H  
NIP. 19740909 200601 1 002

Mengetahui:

Ketua Bagian Hukum Perdata,

Siti Hamidah, S.H.,M.M.  
NIP. 19660622 199002 2 001

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**ANALISIS TERJADINYA PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT PADA**  
**PERKARA NO: 10/KPPU-L/2009 MENGENAI PENETAPAN KOMISI**  
**DAN PERJANJIAN YANG DILARANG DALAM UNDANG-UNDANG**  
**NOMOR 5 TAHUN 1999**

Oleh:

**AJENG CHITA SEKARSARI**

**0910110005**

Skripsi ini telah disahkan oleh Majelis Penguji pada tanggal:

Ketua Majelis Penguji

Anggota

Imam Ismanu, S.H., M.S  
NIP. 19510727 198002 1 001

Dr. Bambang Winarno, S.H., S.U  
NIP. 19530121 197903 1 002

Anggota

Anggota

M. Zairul Alam, S.H., M.H  
NIP. 19740909 200601 1 002

Yenni Eta Widyanti, SH., MH.  
NIP. 19790603 200812 2 002

Ketua Bagian Hukum Perdata

Siti Hamidah, S.H.,M.M.  
NIP. 19660622 199002 2 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum

Dr. Suhabudin, S.H., M.H  
NIP. 19591216 198503 1 001



## KATA PENGANTAR

Segala puji penulis panjatkan hanya kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah memberikan rahmat dan karunia yang tiada henti hingga penulis dapat sampai pada tahap ini, khususnya dengan terselesaikannya skripsi ini. Terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada pihak-pihak berikut:

1. Bapak Dr. Sihabudin, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Siti Hamidah, S.H., M.M., selaku Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.
3. Bapak Dr. Bambang Winarno, S.H., S.U., selaku Pembimbing Utama, yang telah berkenan meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing penulis dengan penuh perhatian dan kesabaran sejak penyusunan hingga terselesaikannya laporan penelitian skripsi ini.
4. Bapak M. Zairul Alam, S.H., M.H., selaku dosen Pembimbing Pendamping yang sangat luar biasa dengan segala pemikiran dan ilmunya serta berkenan meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, pengarahan, masukan dan motivasi dalam penulisan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Hukum Universitas Brawijaya beserta staff yang telah banyak membantu selama proses penyelesaian proposal skripsi ini.
6. Kedua orang tua penulis, papa Drs. Bambang Budi Setiawan, S.H., M.H. dan mama Seraphine Puji Anggraeni yang senantiasa memberikan semangat, do'a dan dukungan kepada penulis agar diberikan kesuksesan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Reza Ramadhan Anggriawan selaku kakak penulis, atas segala dukungan, do'a dan motivasinya sehingga penulis semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Mbak Cherry, mas Wahyu, mbak Eka, Rendy, Ricky, Tasya, Ane selaku saudara penulis yang memberi motivasi penulis.

9. Tante Rini, om Hardy, bude iik, pade Bambang, bude Eva, om Nano, dan nenek selaku keluarga besar penulis yang memberikan semangat dan dukungan.
10. Yasid Anwary yang telah sabar memberikan semangat dan motivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Avon Novilia Ajiet selaku sahabat penulis atas segala semangat, hiburan dan dukungan yang diberikan.
12. Danty Kristanti Natalia, Sendita Aike, Dewi Ida Ayu, Ayu Widya Putri, Devika Dyah selaku teman seperjuangan penulis yang memberikan dorongan dalam penulisan skripsi.
13. Danang Kresno, Pungky Zefrina, Alfiansyah, Andi Wirambara, Mbak Nanda dan para “ngudiers” (teman KKN) yang lainnya yang selalu kompak, ceria, dan selalu berbagi bersama.
14. Edward Mahendratama, Appendycta Lucky Pratama yang telah banyak membantu dalam banyak hal.
15. Pihak-pihak lain yang turut membantu terselesaikannya skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis yakin skripsi ini jauh dari sempurna, sehingga masukan dan kritik akan selalu penulis harapkan untuk memperbaiki skripsi ini.

Akhir kata penulis mohon maaf jika dalam pembuatan skripsi ini penulis melakukan kesalahan baik yang disengaja atau tidak. Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu memberi hidayah dan petunjuk kebenaran kepada kita.

Malang, Februari 2014

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
<b>A. LATAR BELAKANG</b> .....	<b>1</b>
<b>B. RUMUSAN MASALAH</b> .....	<b>9</b>
<b>C. TUJUAN PENELITIAN</b> .....	<b>9</b>
<b>D. MANFAAT PENELITIAN</b> .....	<b>10</b>
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>12</b>
<b>A. Kajian Umum Pelaku Usaha dan Kegiatan Yang Dilarang</b> .....	<b>12</b>
1. Pengertian Pelaku Usaha .....	12
2. Kegiatan Yang Dilarang .....	12
<b>B. Kajian Umum Praktik Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat</b> .....	<b>20</b>
1. Praktik Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat .....	20
2. Asas dan Tujuan .....	20
3. Hal-hal yang Dikecualikan dari Undang-Undang Anti Monopoli...	21
<b>C. Perjanjian yang Dilarang</b> .....	<b>22</b>
1. Perjanjian Penetapan Harga ( <i>Price Fixing Agreement</i> ) .....	22
2. Kartel.....	27
3. Oligopoli .....	28
4. Pembagian Wilayah .....	29
5. Pemboikotan .....	29
6. Trust .....	30
7. Oligopsoni.....	30



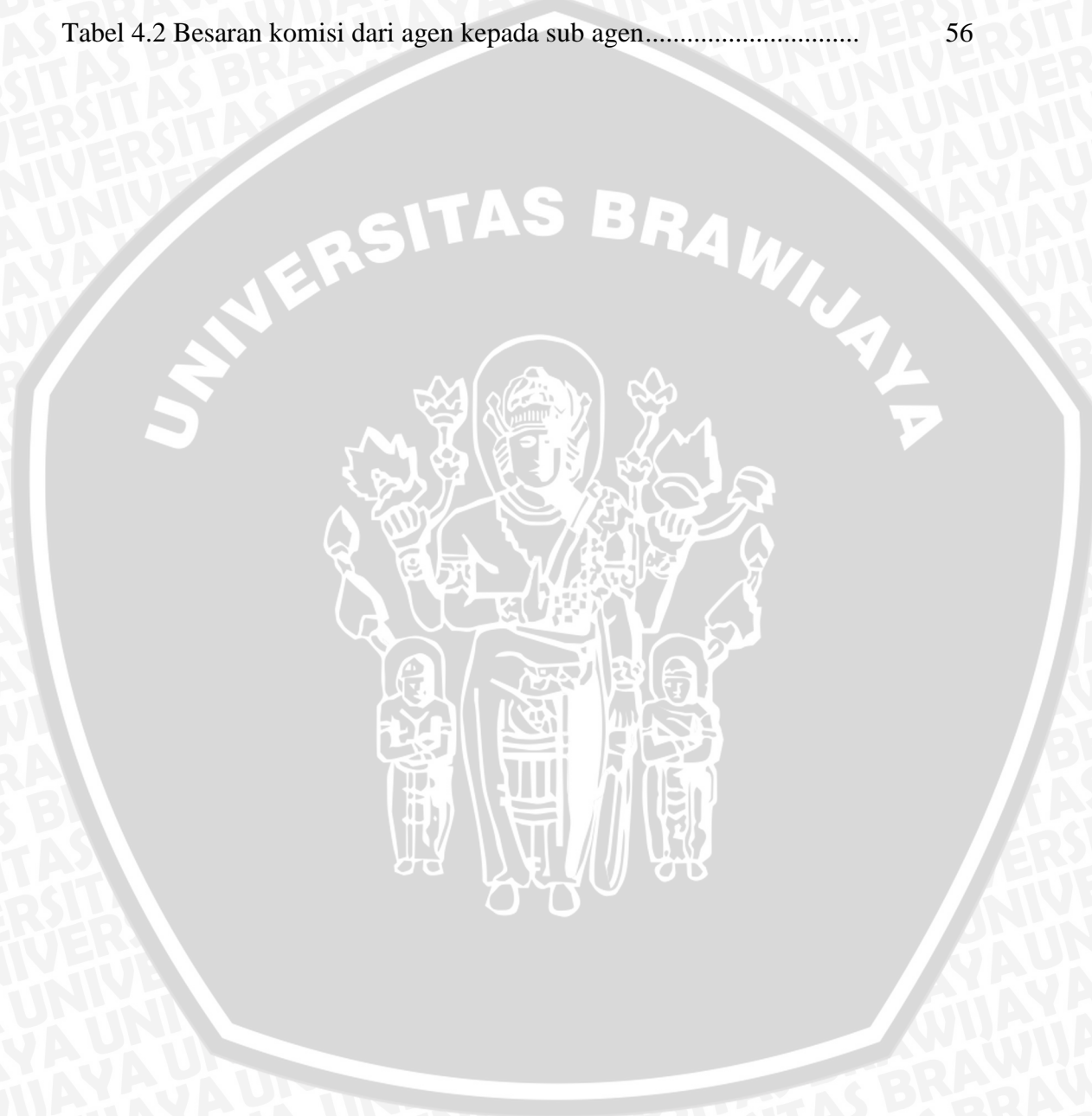
8. Integritas Vertikal ( <i>Vertical Integration</i> ).....	30
9. Perjanjian Tertutup .....	31
10. Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri.....	31
D. Kajian Umum Penetapan Komisi .....	32
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A. Metode Pendekatan.....	35
B. Bahan Hukum .....	36
C. Teknik Penelusuran Bahan Hukum.....	38
D. Teknik Analisis Bahan.....	39
E. Definisi Konseptual .....	39
F. Sistematika Penulisan .....	40
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
A. Analisis Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Perkara No: 10/KPPU/2009 .....	43
1. Perjanjian Penetapan Harga ( <i>Price Fixing Agreement</i> ) .....	43
2. Jenis-Jenis Penetapan Harga .....	47
3. Posisi Kasus dan Putusan Kasus.....	52
4. Analisis Kasus .....	58
B. Tindakan anti persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Putusan.....	66
1. Analisis Tindakan anti persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Putusan .....	66
2. Analisis Penetapan Komisi dan Penetapan Harga.....	71
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>83</b>
A. KESIMPULAN.....	83
B. SARAN.....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>86</b>



## DAFTAR TABEL

### Daftar Tabel:

Tabel 4.1 Besaran komisi dari maskapai penerbangan .....	54
Tabel 4.2 Besaran komisi dari agen kepada sub agen.....	56





## RINGKASAN

Ajeng Chita Sekarsari, Hukum Perdata Bisnis, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, Januari 2014, **Analisis Terjadinya Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Perkara No: 10/KPPU-L/2009 Mengenai Penetapan Komisi Dan Perjanjian Yang Dilarang Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999**, Dr. Bambang Winarno, S.H., S.U., M. Zairul Alam, S.H., M.H.

Skripsi ini membahas tentang Analisis Terjadinya Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Perkara No: 10/KPPU-L/2009 Mengenai Penetapan Komisi Dan Perjanjian Yang Dilarang Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Pilihan tema ini dilatar belakangi karena melihat kenyataan mengenai praktik persaingan tidak sehat masih sering terjadi dalam proses persaingan usaha. Meninjau dari putusan KPPU perkara No: 10/KPPU-L/2009 terjadi adanya laporan mengenai persaingan usaha tidak sehat pada penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat oleh agen kepada sub agen. Dari laporan yang diterima oleh KPPU telah di putuskan hasilnya mengenai dari fakta-fakta hasil pemeriksaan

Tujuan penelitian ini: 1). Menganalisis apakah telah terjadi persaingan usaha tidak sehat pada perkara no: 10/KPPU-L/2009. 2). Menganalisis apakah penetapan komisis yang dilakukan terlapor termasuk perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999. Penelitian hukum ini menggunakan *statute approach* dan *case approach*. Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif. Bahan hukum meliputi bahan hukum primer, sekunder, tersier.

Hasil dari penelitian ini adalah, terlapor I yaitu ASATIN tidak terbukti melanggar pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang penetapan harga karena ASATIN hanya merupakan wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya sehingga tidak ada orientasi pada bisnis. Sedangkan pada anggota ASATIN yaitu terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII merupakan para agen tiket yang melakukan perjanjian dalam hal pemberian besaran komisi kepada sub agen dan telah memenuhi unsur pelaku usaha dan pesaingnya sehingga dapat dikualifikasikan telah melakukan persaingan usaha tidak sehat. Penetapan komisi tidak termasuk perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999, karena penetapan komisi berbeda dengan penetapan harga. Harga terbentuk terlebih dahulu baru diambil komisi sebagai upah dari orang yang telah berjasa menjualkan barang atau jasanya. Sehingga komisis tidak mempengaruhi harga.

Pada kasus ini seharusnya Tim pemeriksa Lanjutan serta Majelis Komisi menggunakan dasar hukum yang lebih relevan dan lebih jeli lagi dalam menangani kasus, sehingga tidak terjadi kesalahan yang sama dalam menangani kasus pada kasus-kasus selanjutnya

## BAB I PENDAHULUAN

### A. LATAR BELAKANG

Negara Indonesia sedang dalam proses untuk menjadi negara yang berkembang. Untuk memajukan masyarakatnya pemerintah melakukan perkembangan dalam bidang ekonomi dan keuangannya, karena itu di negara Indonesia perdagangan merupakan salah satu mata pencaharian yang sangat menjanjikan. Dimana selain masyarakat pendukung dari proses perdagangan juga relatif banyak, perdagangan sendiri merupakan mata pencaharian yang dapat menjanjikan kemakmuran tingkat tinggi bagi para pelaku usaha.

Di samping itu sejak Negara Indonesia ini mengalami krisis moneter yang berpuncak pada tahun 1998 membuat masyarakat Indonesia mencari alternatif lain untuk menjaga kestabilan finansialnya. Salah satunya adalah dengan membangun bisnis pribadi berbasis usaha kecil dan menengah.

Adanya kegiatan perdagangan dapat diindikasikan dengan Bergeraknya roda perekonomian masyarakat dan dunia usaha. Dalam perkembangannya saat ini seiring dengan meningkatnya harga barang-barang kebutuhan sehari-hari sementara tingkat pendapatan pekerja yang relatif tetap tentu saja menyebabkan melakukan proses perdagangan lebih menjanjikan dari pada menjadi pegawai atau pekerja. Disamping faktor lain seperti fleksibilitas waktu, jaminan pekerjaan sepanjang masa, dapat membuat masyarakat mandiri, dan yang terpenting dapat membuat bangga



karena hasil keuntungan adalah hasil jerih payah sendiri. Akan tetapi dalam melakukan proses perdagangan tidak semudah yang dibayangkan. Banyak masalah-masalah yang timbul dalam proses perdagangan itu sendiri.

Mengingat kata pepatah dimana ada gula pasti ada semut sehingga dalam merebutkan gula tersebut sesama semut pasti melakukan kompetisi agar mendapatkan gula yang banyak dibandingkan yang lain. Dalam hal ini yang dimaksud dalam perdagangan ada banyak persaingan dalam mendapatkan keuntungan yang banyak bagi masing-masing individu. Persaingan dalam hal mencari keuntungan dagang memang sudah biasa ditemukan sehari-hari. Hanya saja yang menjadi masalah dalam sebuah persaingan ada yang disebut persaingan sehat maupun persaingan yang tidak sehat. Disini jelas yang menjadi masalah adalah persaingan yang tidak sehat dimana dalam persaingan ini terjadi banyak penyimpangan dimana penyimpangan tersebut menyebabkan salah satu pihak pasti ada yang dirugikan.

Banyak sekali macam-macam dari kecurangan dalam melakukan usaha dagang sebagai contoh monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, persengkokolan, perjanjian yang dilarang dan lain-lain. Hal itu terbukti dari salah satu informasi dari media elektronik yang melakukan wawancara dan mendapatkan informasi sebagai berikut “Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU) mengatakan, praktik persaingan tidak sehat masih berlangsung. Hal tersebut menjadi tantangan bagi KPPU.”<sup>1</sup>

<sup>1</sup> [economy.okezone.com](http://economy.okezone.com) , *Persaingan Usaha Tidak Sehat Masih Terjadi*, diakses pada tanggal 9 juni 2013



Melihat kenyataan tersebut dapat dikatakan bahwa persaingan usaha masih marak sekali terjadi dalam prosesnya. Hal tersebut dapat mengakibatkan suatu pihak rugi dan dapat merusak kelancaran dari majunya perekonomian lokal maupun dunia. Oleh karena itu sebelum terlambat dalam mengatasi persaingan usaha yang tidak sehat maka kita harus mencegah itu terjadi.

Hukum persaingan usaha di Indonesia pada dasarnya termasuk dalam kajian pemahaman hukum ekonomi, dimana dasar kebijakan politik perekonomian nasional dan hukum ekonomi kita mengacu pada aturan pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945.<sup>2</sup> Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.<sup>3</sup>

Di dalam tulisan ini akan membahas tentang persaingan usaha yang tidak sehat. Banyak aspek yang sebenarnya terjadi dalam persaingan usaha tetapi agar lebih khususnya dalam tulisan ini akan membahas tentang sebuah putusan dari KPPU yang menangani kasus persaingan usaha yaitu tentang kasus dari *Asosiasi Agen Ticketing (ASATIN)*.

Meninjau dari putusan KPPU dengan perkara nomor : 10/KPPU-L/2009<sup>4</sup> Dari kasus yang akan diteliti awalnya disini terjadi sebuah penyimpangan atau kecurangan dalam proses melakukan tindak usaha. Ada sebuah laporan pada KPPU dimana pelapor melaporkan adanya tindak kecurangan usaha yang dilakukan oleh *Asosiasi Agen Ticketing* yang selanjutnya disebut (ASATIN) dan anggota ASATIN.

<sup>2</sup> Devi meyliana, *Hukum Persaingan Usaha*, (Malang: Setara Press, 2013), hal. 5.

<sup>3</sup> Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 33 Ayat (1)

<sup>4</sup> <http://www.kppu.go.id>

Dari laporan yang diterima oleh KPPU memiliki fakta-fakta pemeriksaan yaitu pertama pada terlapor I menyatakan ASATIN, merupakan perkumpulan dari para pelaku usaha yaitu agen tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang didirikan berdasarkan Akta Notaris Nomor 11 Tanggal 14 Maret 2006 yang dibuat oleh Notaris Ahsan Ramali, S.H. di Mataram.

Terlapor II, PT Alam Multi Nasional, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan nomor 11 tanggal 25 November 2005 yang dibuat oleh Notaris Ahsan Ramali, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha dibidang pariwisata.

Terlapor III, PT A&T Holidays, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang memiliki kegiatan usaha di bidang jasa perjalanan wisata.

Terlapor IV, PT Bidy Tour, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah beberapa kali dengan perubahan terakhir Akte nomor 77 Tanggal 29 September 2008 yang dibuat oleh Notaris Petra Mariawati Ambrosius Imam Setiadji, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang biro perjalanan umum/ *tour & travel*.

Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik



Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah beberapa kali dengan perubahan terakhir Akte Nomor 48 Tanggal 14 Agustus 2008 yang dibuat oleh Notaris Petra Mariawati Ambrosius Imam Setiadji, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang biro perjalanan wisata.

Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah dengan perubahan terakhir Akte Nomor 01 Tanggal 1 Mei 2006 yang dibuat oleh Notaris Ahsan Ramali, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang pariwisata.

Terlapor VII, PT Jasa Wisata, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah dengan perubahan terakhir Akte Nomor 02 Tanggal 11 Desember 2001 yang dibuat oleh Notaris Indrawati, S.H. di Kabupaten Daerah Tingkat II Lombok Barat di Gerung dan melakukan kegiatan usaha di bidang biro perjalanan wisata.

Terlapor VIII, PT Lombok Karya Wisata, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah dengan perubahan terakhir Akte Nomor 19 Tanggal 14 April 2008 yang dibuat oleh Notaris Ahsan Ramali, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang jasa pariwisata.



Terlapor IX, PT Luana Jaya, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah dengan perubahan terakhir Akte Nomor 02 Tanggal 8 Agustus 2008 yang dibuat oleh Notaris Abdullah, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang biro pariwisata.

Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata Satriavi, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia berupa suatu perseroan terbatas dan melakukan kegiatan usaha salah satunya di bidang penjualan tiket pesawat.

Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri, pelaku usaha berbadan hukum yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia berupa suatu perseroan terbatas yang didirikan dengan Akte Pendirian Perusahaan yang diubah dengan perubahan terakhir Akte Nomor 118 Tanggal 24 September 2008 yang dibuat oleh Notaris Fikry Said, S.H. di Mataram dan melakukan kegiatan usaha di bidang biro perjalanan wisata.

Terlapor XII, CV Global Entrepreneur, pelaku usaha yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, berupa suatu badan usaha persekutuan komanditer dan melakukan kegiatan usaha diantaranya menjual tiket pesawat.

Seluruh terlapor yang dituliskan di atas adalah *relevant market* dalam perkara ini adalah jasa penjualan tiket pesawat melalui agen tiket atau agen perjalanan wisata di Nusa Tenggara Barat. Pihak ASATIN diduga melakukan kartel sehingga para terlapor di atas diduga melakukan tindakan persaingan

curang yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam melakukan proses usaha atau perdagangan.

Hal tersebut bertentangan dengan undang-undang yang ada yaitu Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat selanjutnya disebut (Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999).

Dalam undang-undang tersebut menjelaskan bahwa pihak-pihak yang melakukan kecurangan dalam proses usaha atau melakukan persaingan yang tidak sehat dalam proses usaha maka pihak yang bersangkutan akan dikenakan sanksi yang sudah ditetapkan.

Pertimbangan dari undang-undang yang ada yaitu dimana demokrasi dalam bidang ekonomi menghendaki adanya kesempatan yang sama bagi setiap warga Negara untuk berpartisipasi di dalam proses produksi dan pemasaran barang dan atau jasa, dalam iklim usaha yang sehat, efektif, dan efisien sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan bekerjanya ekonomi pasar yang wajar. Ditambah dengan pertimbangan bahwa setiap orang yang berusaha di Indonesia harus berada dalam situasi persaingan yang sehat dan wajar, sehingga tidak menimbulkan adanya pemusatan kekuatan ekonomi pada pelaku usaha tertentu.

Melihat dari pertimbangan yang ada di atas apabila pihak terlapor melakukan sesuatu yang melanggar dari undang-undang maka sudah jelas terbukti bahwa pihak terlapor memang melakukan kecurangan dalam persaingan usaha.



Apabila terbukti bahwa pelaku usaha melakukan kecurangan dalam persaingan usaha yaitu melakukan perjanjian yang dilarang yang mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat, maka sanksi yang akan didapatkan bisa berupa tindakan administratif terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 yaitu Pasal 47 Tentang Sanksi Administratif.

Pada perkara no: 10/KPPU-L/2009, gugatan yang ditujukan merupakan pelanggaran Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dimana poin dari Pasal 5 Ayat (1) di dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 ialah mengenai pelaku usaha dilarang melakukan perjanjian penetapan harga.

Harga adalah suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang atau jasa tertentu bagi seseorang.<sup>5</sup> Salah satu bagian dalam strategi pemasaran yakni strategi dalam penetapan harga karena faktor harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran.<sup>6</sup>

Sehubungan dengan masalah gugatan, saat ini masih banyak ditemukan gugatan yang tidak memenuhi syarat.<sup>7</sup> Agar suatu gugatan tidak sampai diajukan dengan keliru maka dalam cara mengajukan gugatan harus diperhatikan dengan benar.

Suatu surat gugatan harus jelas dan lengkap karena gugatan merupakan dasar atau bahan yang dijadikan hakim dalam memeriksa, mengadili dan memutus suatu perkara, duduk persoalan (posita) perkara yang

<sup>5</sup> Didit Darmawan, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Surabaya: Metromedia Education, 2005), hal. 83.

<sup>6</sup> <http://library.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/190/jiptiain--kurniawati-9460-4-bab1.pdf>

<sup>7</sup> [http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/161/jiptiain--umizakiyah-8048-4-babiza-\\_.pdf](http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/161/jiptiain--umizakiyah-8048-4-babiza-_.pdf)



diajukan harus memuat gambaran yang jelas mengenai dasar gugatan, alasan-alasan yang berdasarkan hukum serta memuat tuntutan (petitum) atau hal-hal yang diminta dan dikehendaki penggugat untuk ditetapkan atau diperintahkan oleh hakim untuk dinyatakan kepada para pihak.<sup>8</sup>

Setelah dipelajari kasus yang ada ternyata bisa dianalisa dengan undang-undang serta aturan-aturan yang ada. Untuk membuktikan bahwa apakah pelaku memang melanggar undang-undang yang ada maka disini dilakukan analisa untuk hal tersebut. Untuk penjelasan yang lebih dalam tentang analisa akan dibahas pada bagian isi yang akan disusun.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis dapat mengambil suatu rumusan masalah yaitu:

1. Apakah telah terjadi persaingan usaha tidak sehat pada perkara nomor : 10/KPPU-L/2009 ?
2. Apakah penetapan komisi yang dilakukan terlapor termasuk perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999?

## **C. TUJUAN PENELITIAN**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis apakah telah terjadi persaingan usaha tidak sehat pada perkara nomor : 10/KPPU-L/2009.

<sup>8</sup> Retnowulan Sutantio, *Hukum Acara Perdata dalam Teori dan praktek*, (Bandung: Mandar Maju), hal. 17.

2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis apakah penetapan komisi yang dilakukan terlapor termasuk perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

#### **D. MANFAAT PENELITIAN**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak lain. Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis
  - a. Penelitian hukum ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dan kontribusi pengetahuan yang bermanfaat dibidang ilmu hukum dan bagi kemajuan hukum yang ada di Indonesia.
  - b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai pemikiran secara umum bagi para penegak hukum dalam terciptanya tujuan hukum sebagaimana mestinya.
2. Manfaat Teoritis
  - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan penjelasan mengenai analisis putusan KPPU dalam mengkualifikasi adanya persaingan usaha tidak sehat pada pada perkara nomor : 10/KPPU-L/2009 sehingga dengan demikian akan menjadi sumbangan pemikiran dalam bidang ilmu hukum bisnis.
  - b. Bagi penulis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai media untuk mengasah kemampuan dalam mengidentifikasi, mendeskripsikan, dan menganalisa putusan perkara nomor : 10/KPPU-L/2009 yang dimana para terlapor diduga melakukan persaingan usaha tidak sehat mengenai perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-

Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli  
dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.





## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### A. Kajian Umum Pelaku Usaha dan Kegiatan Yang Dilarang

#### 1. Pengertian Pelaku Usaha

Pelaku usaha dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 didefinisikan sebagai berikut.

“setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.”<sup>9</sup>

Dengan mencermati definisi pelaku usaha di atas, ternyata hanya menyebutkan semua kegiatan yang dijalankan di dalam wilayah negara kesatuan Republik Indonesia. Dengan demikian, pembuat undang-undang tidak mempertimbangkan aspek globalisasi, dimana pelaku usaha sangat dimungkinkan untuk melintas batas-batas tutorial suatu negara.<sup>10</sup>

#### 2. Kegiatan Yang Dilarang

Kegiatan yang dilarang dalam praktik bisnis adalah monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, persekongkolan, posisi dominan, jabatan rangkap, pemilikan saham, dan penggabungan, peleburan dan pengambilalihan

<sup>9</sup> Pasal 1 angka (5) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999

<sup>10</sup> Ade Maman Suherman, *Aspek Hukum dalam Ekonomi Global* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), hal. 51.

## ii. Monopoli

Secara etimologi, kata “Monopoli” berasal dari kata Yunani yaitu ‘*Monos*’ yang berarti sendiri dan ‘*Polein*’ yang berarti penjual. Dari akar kata tersebut secara sederhana orang lantas memberi pengertian monopoli sebagai suatu kondisi dimana hanya ada satu penjual yang menawarkan (*supply*) suatu barang atau jasa tertentu.

Secara harfiah monopoli adalah situasi pengadaan barang dagangan tertentu (di pasar lokal atau nasional) sekurang-kurangnya sepertiga dikuasai oleh satu kelompok, sehingga harganya dapat dikendalikan.<sup>11</sup>

Dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, didefinisikan secara singkat mengenai pengertian monopoli sebagai berikut.

“Suatu bentuk penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.”

Sementara itu, Black’s Law Dictionary mendefinisikan lebih konkret.

*“Monopoly is a privilege or peculiar advantage vested in one or more persons or companies, consisting in the exclusive right (or power) to carry out on a particular business or trade, manufacture a particular article, or control the sale of the whole supply of a particular commodity.”*

Praktek monopoli berdasarkan pasal 17 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, memuat beberapa kriteria sebagai berikut:

<sup>11</sup> Elsi Kartika & Advendi Simangunsong, *Hukum Dalam ekonomi* (Jakarta: PT.Grasindo, 2007), hal. 173.

- 1) Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- 2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa sebagaimana dimaksud dalam Ayat (1) apabila:
  - a) Barang dan atau jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya;
  - b) Mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk dalam persaingan dan atau jasa yang sama; atau
  - c) Sutu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

### iii. Monopsoni

Monopsoni adalah keadaan pasar yang tidak seimbang, yang dikuasai oleh seorang pembeli. Sementara itu, monopsoni menurut pasal 18 Undang-Undang No.5 Tahun 1999 adalah sebagai berikut.<sup>12</sup>

1. Pelaku usaha dilarang melakukan menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan

<sup>12</sup> Elsi & Advendi, *Op.Cit.*, hal. 173-174



terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

2. Pelaku usaha patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal sebagaimana dimaksud dalam Ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

#### **iv. Penguasaan Pasar**

Penguasaan pasar adalah proses, cara, atau perbuatan menguasai pasar. Dengan demikian, pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan pasar baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama pelaku usaha lainnya yang mengakibatkan praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat, antara lain berupa.<sup>13</sup>

1. Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;
2. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha persaingan untuk tidak melakukan hubungan dengan pelaku usaha pesaingnya itu atau jasa pada pasar bersangkutan;
3. Melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

#### **v. Persekongkolan**

Persekongkolan adalah berkomplot atau bersepakat melakukan kejahatan (kecurangan). Sementara itu, ada beberapa bentuk

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, hal. 174

persekongkolan yang dilarang oleh Undang—Undang No.5 Tahun 1999 dalam Pasal 22 sampai dengan Pasal 24 adalah sebagai berikut.<sup>14</sup>

1. Dilarang melakukan persekongkolan dengan pihak lain untuk mengatur dan atau menentukan pemenang tender, sehingga mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.
2. Dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapat informasi kegiatan usaha pesaingnya yang diklasifikasikan rahasia perusahaan.
3. Dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan atau penmasaran barang dan atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan atau jasa yang ditawarkan atau dipasok bersangkutan menjadi berkurang, baik dari jumlah, kualitas, maupun kecepatan waktu yang dipersyaratkan.

#### vi. Posisi Dominan

Posisi dominan artinya pengaruhnya sangat kuat, dalam Pasal 1 angka (4) Undang-Undang No.5 Tahun 1999 menyebutkan posisi dominan merupakan suatu keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa yang dikuasai atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi diantara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses dan pasokan,

---

<sup>14</sup> *Ibid.*

penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan dan permintaan barang atau jasa tertentu. Dalam Pasal 25 menyatakan bahwa pelaku usaha dapat dikategorikan menggunakan posisi dominan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut.<sup>15</sup>

1. Menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas.
2. Membatasi pasar dan pengembangan teknologi atau menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.

Pelaku usaha dikatakan memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud di atas apabila satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu, atau dua atau tiga pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

#### **vii. Jabatan Rangkap**

Mengenai jabatan rangkap, dalam Pasal 26 Undang-Undang No.5 Tahun 1999 dikatakan bahwa seseorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris suatu perusahaan, pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap menjadi direksi atau komisaris pada perusahaan lain, apabila perusahaan-perusahaan itu:<sup>16</sup>

1. Berada pada pasar bersangkutan yang sama;

<sup>15</sup> *Ibid.*, hal. 175

<sup>16</sup> *Ibid.*, hal. 176



2. Memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha;
3. Secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan atau jasa tertentu yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

#### **viii. Pemilikan Saham**

Mengenai pemilikan saham, berdasarkan Pasal 27 Undang-Undang No.5 Tahun 1999 dikatakan bahwa pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis, melakukan kegiatan usaha dalam bidang sama pada pasar bersangkutan yang sama atau mendirikan beberapa perusahaan yang sama apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan, antara lain:<sup>17</sup>

1. Satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa satu jenis barang dan atau jasa tertentu;
2. Dua atau tiga pelaku usaha, kelompok usaha, kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

#### **ix. Penggabungan, Peleburan, Pengambilalihan**

Sementara itu, Pasal 28 Undang-Undang No.5 Tahun 1999, mengatakan bahwa pelaku usaha yang berbadan hukum maupun yang bukan berbadan hukum yang menjalankan perusahaan bersifat tetap dan terus menerus dengan tujuan mencari keuntungan. Dalam

---

<sup>17</sup> *Ibid.*

menjalankan perusahaan tindakan penggabungan, peleburan, dan pengambilalihan yang akan mengakibatkan praktik monopoli dan persaingan tidak sehat dan secara tegas dilarang.<sup>18</sup>

Dengan demikian, penggabungan dapat dilakukan hanya yang bersifat vertikal sesuai dengan Pasal 14 Undang-Undang No.5 Tahun 1999 yaitu:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain 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.”

Yang dimaksud dengan menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi atau yang lazim disebut integrasi vertikal adalah penguasaan serangkaian proses produksi atas barang tertentu mulai dari hulu sampai hilir atau proses yang berlanjut suatu layanan jasa tertentu oleh pelaku usaha tertentu. Praktek integrasi vertikal meskipun dapat menghasilkan barang dan jasa dengan harga murah, tetapi dapat menimbulkan persaingan usaha tidak sehat yang merusak sendi-sendi perekonomian masyarakat. Praktek seperti ini dilarang sepanjang menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> C.S.T. Kansil, *Hukum Perusahaan Indonesia (Aspek Hukum Dalam Ekonomi bagian 2* (Jakarta: PT.Pradnya Paramita, 2001), hal. 266.

## B. Kajian Umum Praktik Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat

### 1. Praktik Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat

Selain definisi monopoli di atas, Undang-Undang No.5 Tahun 1999 juga mengatur tentang praktek monopoli yang pengertiannya sebagai berikut.

“Praktek monopoli adalah suatu 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.”<sup>20</sup>

Dari definisi tersebut dapat dicermati bahwa suatu praktik monopoli tersebut harus dibuktikan adanya unsur mengakibatkan persaingan tidak sehat dan merugikan kepentingan umum. Sedangkan pengertian persaingan usaha tidak sehat diartikan sebagai berikut.

“Persaingan antar pelaku dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.”<sup>21</sup>

### 2. Asas dan Tujuan

Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.

Dengan demikian, tujuan Undang-Undang No.5 Tahun 1999 adalah sebagai berikut.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999

<sup>21</sup> Ade Maman, *Op.Cit.*, hal. 52.

<sup>22</sup> Elsi & Advendi, *Op.Cit.*, hal. 172.



- a. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat, sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
- c. Mencegah praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha;
- d. Terciptanya efektifitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

### 3. Hal-hal yang Dikecualikan dari Undang-Undang Anti Monopoli

Hal-hal yang dikecualikan dari undang-undang anti monopoli, antara lain perjanjian-perjanjian yang dikecualikan, perbuatan yang dikecualikan yaitu:<sup>23</sup>

#### a. Perjanjian Yang Dikecualikan

- 1) Perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual, termasuk lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang.
- 2) Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.
- 3) Perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa yang tidak mengekang dan atau menghalangi persaingan.

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 180

- 4) Perjanjian dalam rangka keagenan yang isisnya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah diperjanjikan.
- 5) Perjanjian kerjasama penelitian untuk peningkatan atau perbaikan standar hidup masyarakat luas.
- 6) Perjanjian internasional yang telah diratifikasi oleh pemerintah.

#### **b. Perbuatan yang Dikecualikan**

- 1) Perbuatan pelaku usaha yang tergolong dalam pelaku usaha.
- 2) Kegiatan usaha koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggota.

#### **c. Perbuatan dan atau Perjanjian Yang Dikecualikan**

- 1) Perbuatan atau perjanjian yang bertujuan untuk melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan untuk ekspor dan tidak mengganggu kebutuhan atau pasokan dalam negeri.

### **C. Perjanjian yang Dilarang**

#### **1. Perjanjian Penetapan Harga (*Price Fixing Agreement*)**

Perjanjian penetapan harga dilarang oleh Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 yang terbagi atas perjanjian penetapan harga diatur dalam pasal 5, diskriminasi harga diatur dalam pasal 6, perjanjian jual rugi diatur dalam pasal 7, dan pengaturan harga jual kembali diatur dalam pasal 8.<sup>24</sup>

Mengenai perjanjian penetapan harga, Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 melarang perjanjian antar produsen, dimana produsen

<sup>24</sup> Mustafa Kamal, *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya Di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012) , Hal. 96.

menetapkan harga yang harus dibayar pembeli untuk barang/atau jasa yang diperdagangkan dipasar bersangkutan yang sama dari segi faktual dan geografis. Perjanjian harga akan menjadikan harga menjadi tinggi, bukan harga pasar. Karenanya, penetapan harga merupakan tindakan yang mencederai persaingan. Tidakan tersebut akan merugikan konsumen dengan bentuk harga yang lebih tinggi dan jumlah barang yang lebih sedikit tersedia. Larangan melakukan perjanjian penetapan harga karena menyebabkan tidak dapat berlakunya hukum pasar tentang harga yang terbentuk dari penawaran dan permintaan (*supply and demand*)<sup>25</sup>

Pasal 5 Ayat (1) berbunyi:

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

Pelaku usaha dilarang melakukan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya. Disini yang dimaksud “pesaingnya” berarti pelaku usaha juga. Pesaing disini berarti pihak yang melakukan kegiatan ekonomi, jadi bukan pembeli.

Di dalam perjanjian yang dilarang, selain perjanjian penetapan harga ada perjanjian lain yang dilarang yaitu:

**a. Perjanjian Deskriminasi Harga (*Price Discrimination Agreement*)**

Perjanjian deskriminasi harga diatur pada Pasal 6 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yaitu:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan

<sup>25</sup> *ibid*



harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan jasa yang sama.”

Hal yang dilarang dalam pasal ini adalah membuat perjanjian yang memberlakukan diskriminasi terhadap kedudukan konsumen yang satu dengan konsumen yang lainnya, dengan cara memberikan harga yang berbeda-beda terhadap barang atau jasa yang sama.

Tidak semua pemberian harga yang berbeda tersebut dilarang oleh hukum anti monopoli. Sebab jika, *cost* yang dikeluarkan oleh penjual untuk satu konsumen dengan konsumen lainnya berbeda, maka harga secara logis akan berbeda-beda pula. Misalnya, barang yang diambil dari tempat yang jauh dan memakan biaya yang tinggi, tentu akan menaikkan harga. Karena itu secara teknis, diskriminasi harga baru layak dilarang oleh hukum anti monopoli manakala perbedaan harga terhadap konsumen yang satu dengan konsumen lainnya pada prinsipnya bukan cermin dari perbedaan harga dasar (*marginal cost*) yang dikeluarkan oleh pihak penjual.<sup>26</sup>

#### **b. Jual Rugi (*Predatory Pricing*)**

Penetapan harga di bawah harga pasar dengan pelaku usaha lain disebut juga penetapan harga di bawah biaya marginal. Larangan ini dicakup oleh Pasal 7 Undang-Undang Anti Monopoli:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menentukan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”

<sup>26</sup> Naskah Akademik, *Tentang Persaingan Usaha dan Anti Monopoli*, (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 2005), hal. 60.

Larangan berlaku apabila penetapan harga di bawah harga pasar dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Dengan demikian, penetapan harga di bawah harga pasar bersifat *rule of reason*. Larangan pembuatan perjanjian yang berisikan penetapan harga barang atau jasa di bawah harga pasar atau yang dikenal dengan istilah “anti dumping”. Ini dimaksudkan agar pesaingnya mengalami kerugian karena barang atau jasanya tidak laku, padahal harga barang atau jasanya sesuai dengan harga pasar.<sup>27</sup>

Apabila perjanjian menetapkan harga di bawah harga pasar tidak dilarang, maka pihak yang kurang kuat modalnya tentu tidak sanggup menyainginya. Jika pesaing satu demi satu berguguran karena barangnya tidak laku, pihak yang membuat perjanjian tadi akan kembali menaikkan harga dengan sangat tinggi karena tidak memiliki pesaing lagi. Tentunya pasar akan menjadi monopolis dan oligopolis sehingga akan mudah merugikan konsumen.

*Predatory pricing* dari segi ekonomi adalah menetapkan harga yang tidak wajar, yaitu lebih rendah daripada biaya variabel rata-rata. Kebanyakan praktisi akan mengatakan bahwa *predatory pricing* adalah tindakan menentukan harga di bawah biaya rata-rata atau tindakan jual rugi. Dengan kata lain, menetapkan harga yang sangat rendah untuk sementara waktu agar pelaku usaha lain tidak dapat masuk karena harga pasar yang terlalu rendah untuk mendapatkan keuntungan. Untuk menghambat atau mengusir pelaku usaha dari

---

<sup>27</sup> Mustafa Kamal, *Op.Cit.*, hal. 107.



pasar memang biasanya pelaku usaha saingannya akan menerapkan harga yang rendah atau banting harga.

**c. Penetapan Harga Jual Kembali (*Resale Price Maintenance*)**

Penetapan harga jual kembali dilarang oleh Pasal 8 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999:

“pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang membuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak akan menjual atau memasok kembali barang dan atau jasa yang diterimanya, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”

Terdapat dua macam penetapan harga jual kembali:<sup>28</sup>

1) Penetapan Harga Secara Maksimum (*Maximum Price Fixing*)

Strategi penetapan harga ini biasanya diterapkan oleh produsen kepada distributor produk bersangkutan, yang bertujuan untuk mengontrol distributor untuk tidak menjual di atas harga maksimum yang ditawarkan. Mungkin saja konsumen tidak dirugikan dengan perjanjian ini, malah bisa diuntungkan karena yang diperjanjikan larangan untuk menjual lebih mahal atau di atas harga maksimum. Yang diinginkan dari perjanjian ini adalah hasil yang diharapkan dari strategi ini adalah terkendalinya harga yang bersaing, sampai pada tingkat penjualan eceran.

2) Penetapan Harga Secara Minimum (*Minimum Price Fixing*)

Penetapan harga minimum ini juga sering disebut dengan *floor price* artinya, kesepakatan antar pelaku usaha di mana

<sup>28</sup> Mustafa Kamal, *Op.Cit.*, hal. 109.



pembeli akan menjual kembali barang yang dibelinya pada harga yang tidak boleh di bawah harga yang ditentukan. Strategi penetapan harga ini umumnya memiliki dua tujuan utama, yakni mempertahankan nama baik (*goodwill*) produsen atau merk tertentu dan untuk mencegah terjadinya persaingan tidak sehat pada level distributor.

Di sisi lain, pada level distributor, mereka juga bersaing untuk memperebutkan pasar produk berkelas tersebut dari distributor pesaing. Untuk menciptakan kesan bahwa distributor bersangkutan merupakan pusat distribusi produk berkelas tertentu, maka dibutuhkan promosi yang memerlukan biaya tambahan. Namun, hampir dapat dipastikan konsumen akan lebih cenderung memilih untuk memperoleh produk yang dimaksud dari pada distributor yang menawarkan harga lebih rendah karena tanpa biaya promosi.

## 2. Kartel

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa.

Praktek kartel dalam persaingan usaha dapat berjalan sukses apabila pelaku usaha yang terlibat di dalam perjanjian kartel merupakan mayoritas dari pelaku usaha yang berkecimpung di dalam pasar tersebut. karena apabila hanya sebagian kecil saja pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian kartel biasanya perjanjian kartel tidak akan efektif dalam

mempengaruhi pasokan produk di pasar, karena kekurangan pasokan di dalam pasar akan ditutupi oleh pasokan pelaku usaha yang tidak terlibat di dalam perjanjian kartel.

Bentuk kartel yang lebih menyeluruh adalah penerapan bukan saja harga jual yang seragam dan pemasaran bersama, tetapi juga pembatasan jumlah produksi. Lebih dari itu, dapat dikemukakan bahwa kartel biasanya dilakukan baik untuk tujuan pemanfaatan kekuatan pasar bersama dari para pemasok untuk mendapatkan keuntungan-keuntungan monopoli.<sup>29</sup>

Menurut Undang-Undang Antimonopoli kartel adalah perjanjian yang mengandung maksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan/ atau pemasaran suatu barang dan/ atau jasa. Hal ini diatur dalam ketentuan Pasal 11 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999:<sup>30</sup>

“Pelaku Usaha Dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya 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.”

### 3. Oligopoli

Dalam Kamus besar Bahasa Indonesia yang disebut oligopoli adalah keadaan pasar dengan produsen pembekal barang hanya berjumlah sedikit sehingga mereka atau seorang dari mereka hanya dapat mempengaruhi harga pasar, atau keadaan pasar yang tidak seimbang karena dipengaruhi oleh sejumlah pembeli.

<sup>29</sup> Hermansyah, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hal. 33.

<sup>30</sup> *Ibid*

Sedangkan oligopoli menurut Undang-Undang Antimonopoli sebagaimana ditentukan dalam ketentuan Pasal 4 Ayat (1) dan (2) yang berbunyi:

**Pasal 4 Ayat (1)**

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/ atau pemasaran barang dan/ atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/ atau persaingan usaha tidak sehat.”

**Pasal 4 Ayat (2)**

“Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/ atau pemasaran barang dan/ atau jasa, sebagaimana dimaksud Ayat (1), apabila dua atau tiga pelaku usaha menguasai lebih dari 75% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”

#### **4. Pembagian Wilayah**

Pembagian wilayah adalah perjanjian yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan/ atau jasa sebagaimana ditentukan dalam pasal 9 Undang-Undang nomor 5 tahun 1999.

Perjanjian pembagian wilayah dapat bersifat vertikal atau horizontal. Perjanjian ini dilarang karena pelaku usaha meniadakan atau mengurangi persaingan dengan cara membagi wilayah pasar atau alokasi pasar.<sup>31</sup>

#### **5. Pemboikotan**

Perjanjian pemboikotan yang dilarang menurut Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 dibagi menjadi dua macam yaitu perjanjian yang

---

<sup>31</sup> *Ibid*, hal. 30.



bertujuan menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama baik tujuan pasar dalam negeri maupun luar negeri, dan perjanjian untuk menolak menjual setiap barang dan/ atau jasa dari pelaku usaha lain sebagaimana diatur dalam Pasal 10 Ayat (1) dan (2).

#### 6. Trust

*Trust* adalah perjanjian untuk melakukan kerja sama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan/ atau pemasaran atas barang dan/ atau jasa yang diatur dalam Pasal 12 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.<sup>32</sup>

#### 7. Oligopsoni

Oligopsini adalah perjanjian yang bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang dan/ atau jasa dalam pasar yang bersangkutan sebagaimana ditentukan dalam pasal 13 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.<sup>33</sup>

#### 8. Integritas Vertikal (*Vertical Integration*)

Integritas vertikal adalah perjanjian antara para 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,

<sup>32</sup> *Ibid*, hal. 34.

<sup>33</sup> *Ibid*, hal. 34.

baik dalam satu rangkaian langsung, maupun tidak langsung sebagaimana ditentukan dalam pasal 14 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.<sup>34</sup>

### 9. Perjanjian Tertutup

Perjanjian tertutup adalah perjanjian yang mengkondisikan bahwa pemasok dari suatu produk akan menjual produknya hanya jika pembeli tidak akan membeli produk pesaingnya atau untuk memastikan bahwa sejumlah produk tidak akan tersalur kepada pihak lain. Seorang pembeli (biasanya distributor) melalui perjanjian tertutup mengkondisikan bahwa penjual atau pemasok produk tidak akan dijual atau memasok setiap produknya kepada pihak tertentu atau pada tempat tertentu. Perjanjian ini ditentukan dalam pasal 15 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.<sup>35</sup>

### 10. Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri

Perjanjian dengan pihak luar negeri adalah perjanjian yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 16 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dengan adanya pasal ini berarti terdapat ketentuan khusus untuk melakukan perjanjian dengan pelaku usaha lain. Adapun penggunaan pasal ini adalah pada kasus di mana suatu perusahaan asing tidak aktif di pasar Indonesia, tetapi berpengaruh dengan pasar Indonesia melalui perjanjian. Dengan kata lain Pasal 16 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak dapat diterapkan terhadap perjanjian di mana kedua belah

<sup>34</sup> *Ibid*, hal. 36.

<sup>35</sup> Mustafa Kamal, *Op.Cit.*, hal. 136.

pihak berkedudukan di luar negeri sedangkan dampaknya hanya terasa di Indonesia.<sup>36</sup>

#### **D. Kajian Umum Penetapan Komisi**

Pelaku usaha dalam usahanya untuk meningkatkan penjualan, maka pemberian komisi sangat berpengaruh dalam meningkatkan kinerja karyawan sebagai alat dalam memotivasi kerja karyawan sehingga efisiensi dan produktivitas tenaga penjualan perseorangan semakin meningkat yang mana pada akhirnya mendatangkan keuntungan kepada kedua belah pihak, tenaga penjualan sendiri maupun pelaku usaha.

Komisi adalah bonus yang diterima karena berhasil melaksanakan tugas dan sering diterapkan oleh tenaga-tenaga penjualan.<sup>37</sup>

Beberapa pelaku usaha dalam usahanya untuk meningkatkan penjualannya, akan menetapkan suatu kebijaksanaan pemberian komisi khususnya kepada tenaga penjual.

Sistem pemberian komisi yang tepat akan membawa dampak yang baik bagi perusahaan/ pelaku usaha dimana penjualan diharapkan akan menjadi meningkat jumlahnya.

Dari hasil analisa terhadap beberapa perusahaan selaku pelaku usaha dapat disimpulkan bahwa semakin besar komisi yang diberikan perusahaan kepada pegawai/ karyawan, maka semakin besar juga penjualan yang akan diperoleh oleh perusahaan/ pelaku usaha.

<sup>36</sup> *Ibid*, hal. 144.

<sup>37</sup> <http://thesis.binus.ac.id/Asli/Bab2/2011-1-00476-mn%202.pdf> , hal. 9.



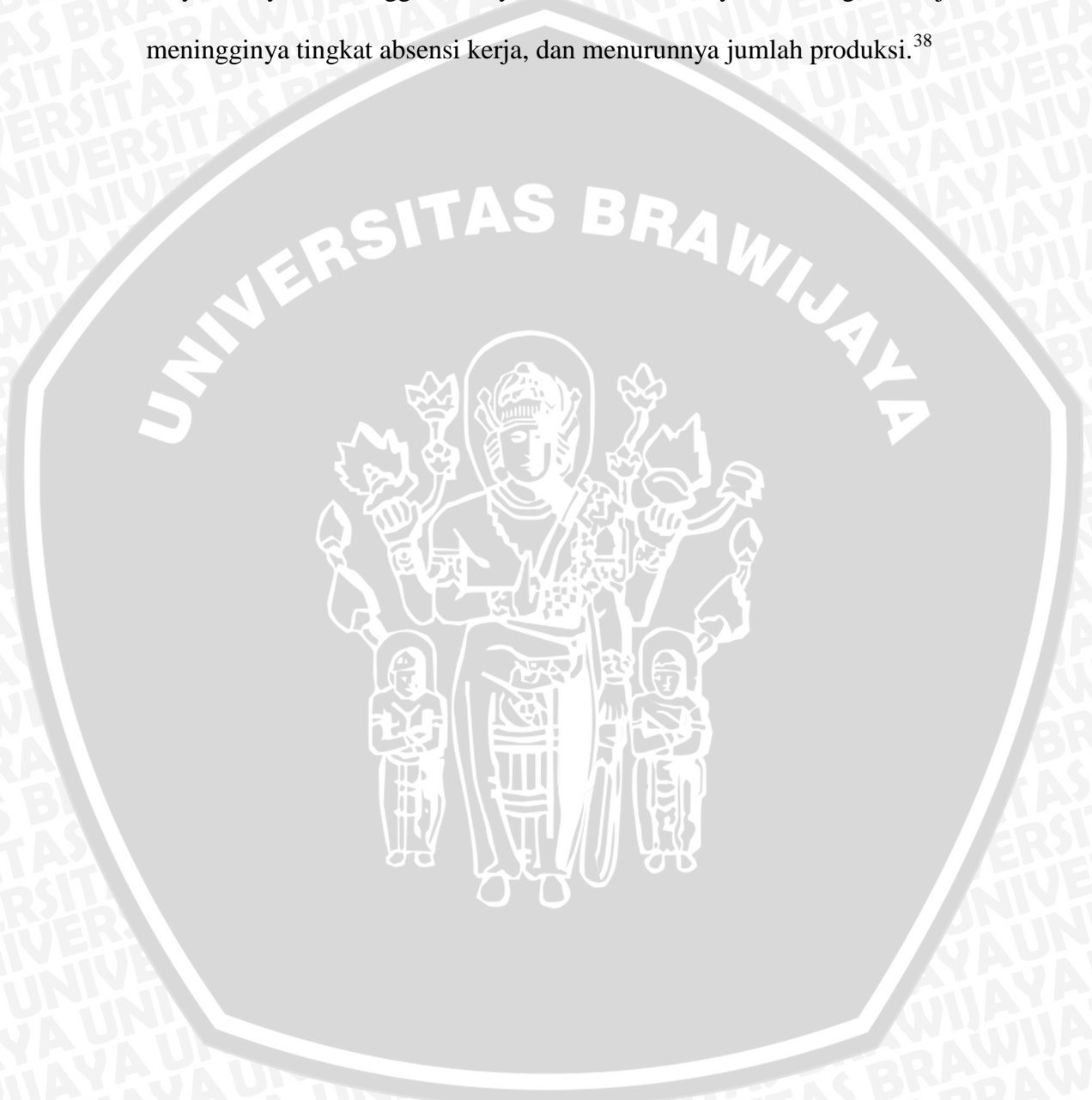
Agar dapat memotivasi karyawan dengan efektif, pemberian komisi haruslah sesuai dengan individu dan situasi. Sistem pemberian komisi ditujukan untuk memacu semangat atau merangsang pegawai atau karyawan agar berusaha berprestasi. Berpartisipasi pada karyawan dapat diukur dari penjualan yang dilakukan tenaga penjualan. Penjualan ini menunjukkan kemampuannya dalam menjual produk yang merupakan sumber penghasilan atau pendapatan bagi pelaku usaha. Sistem komisi dikatakan berhasil apabila karyawan berusaha meningkatkan kemampuannya agar ia menerima tambahan penghasilan.

Selain untuk memacu semangat kerja pegawai/ karyawan, pemberian komisi dimaksudkan untuk menambah dan menciptakan perasaan ketenangan dalam diri karyawan berikut keluarganya.

Pelaku usaha mengharapkan agar melalui pemberian komisi, karyawan bersedia menyumbangkan tenaganya untuk kepentingan dari pelaku usaha. Pada dasarnya komisi yang diberikan kepada karyawan merupakan semacam perangsang agar para pegawai/ karyawan berusaha meningkatkan penjualan.

Perusahaan/ pelaku usaha dapat melihat besarnya peranan komisi dalam memajukan usahanya sehingga pemilik usaha memberikan komisi agar karyawan yang bekerja didalamnya merasa terpanggil untuk meningkatkan penjualan sehingga profit yang didapat perusahaan diharapkan semakin tinggi. Dalam hal ini jenis komisi yang diberikan pelaku usaha selaku produsen kepada tenaga penjualan adalah dalam bentuk persentase dari jumlah penjualan.

Faktor tenaga kerja merupakan faktor yang penting dalam merealisasikan tujuan perusahaan. Banyak perusahaan yang tidak berhasil mencapai tujuannya karena tidak dapat mengatur dan memotivasi karyawannya, sehingga menyebabkan rendahnya semangat kerja, meningkatnya tingkat absensi kerja, dan menurunnya jumlah produksi.<sup>38</sup>



<sup>38</sup> [http://repository.upnyk.ac.id/39/1/E-9\\_evi-pardede-54.pdf](http://repository.upnyk.ac.id/39/1/E-9_evi-pardede-54.pdf)

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Metode Pendekatan

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian normatif dengan menggunakan pendekatan undang-undang (*statute approach*) dan pendekatan kasus (*case approach*). Pendekatan undang-undang dilakukan dengan menelaah undang-undang yang bersangkutan dengan isu hukum yang sedang ditangani. Sedangkan pendekatan kasus dilakukan dengan cara melakukan kajian terhadap kasus yang berkaitan dengan isu yang dihadapi yang telah menjadi putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap. Kasus ini dapat berupa kasus yang terjadi di Indonesia maupun di luar negara lain.

Sebagai ilmu normatif, ilmu hukum memiliki cara kerja yang khas yaitu ilmu hukum merupakan ilmu jenis sendiri dalam hal cara kerja dan sistem ilmiah. Penelitian ini merupakan penelitian hukum (penelitian yuridis) yang memiliki suatu metode yang berbeda dengan penelitian lainnya. Metode penelitian hukum merupakan suatu cara yang sistematis dalam melakukan penelitian.<sup>39</sup>

Menurut Soerjono Soekanto penelitian hukum ialah suatu kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika dan pemikiran tertentu, yang mempunyai tujuan untuk mempelajari satu atau beberapa

---

<sup>39</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004), hal. 57.



gejala hukum tertentu.<sup>40</sup> Sedangkan hukum lazimnya diartikan sebagai kaedah atau norma. Kaedah atau norma ialah patokan atau pedoman mengenai perilaku manusia yang dianggap pantas. Hukum kadang-kadang juga diartikan sebagai keputusan dari pejabat. Sejalan dengan ini hukum juga dapat diartikan sebagai petugas.<sup>41</sup>

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis putusan KPPU no: 10/KPPU-L/2009 yang dimana para terlapor diduga melakukan perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sehingga dapat menyebabkan adanya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

## **B. Bahan Hukum**

Di dalam metode penelitian hukum normatif, terdapat 3 macam bahan pustaka yang dipergunakan oleh penulis yakni :

### **1. Bahan Hukum Primer**

Bahan hukum primer merupakan bahan hukum yang mengikat atau yang membuat orang taat pada hukum seperti peraturan perundang-undangan, dan putusan hakim. Bahan hukum primer yang penulis gunakan di dalam penulisan ini yakni: Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dan putusan Perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009.

<sup>40</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet.III, (Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press): Jakarta, 2007), hal. 43.

<sup>41</sup> *Ibid.*

## 2. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder itu diartikan sebagai bahan hukum yang tidak mengikat tetapi menjelaskan mengenai bahan hukum primer yang merupakan hasil olahan pendapat atau pikiran para pakar atau ahli yang mempelajari suatu bidang tertentu secara khusus yang akan memberikan petunjuk ke mana peneliti akan mengarah. Yang dimaksud dengan bahan sekunder disini oleh penulis adalah doktrin–doktrin yang ada di dalam buku literatur, jurnal hukum dan internet.<sup>42</sup> Literatur tersebut antara lain:

1. Buku-buku tentang Penelitian Hukum;
  2. Buku-buku tentang Hukum Persaingan Usaha;
  3. Buku-buku tentang Hukum dalam Ekonomi;
  4. Website-website tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;
  5. Website-website tentang Istilah Hukum;
  6. Website-website tentang Penelitian Hukum Normatif.
- b. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang mendukung bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder dengan memberikan pemahaman dan pengertian atas bahan hukum lainnya. Bahan hukum yang dipergunakan oleh penulis adalah Kamus Hukum dan Kamus Besar Bahasa Indonesia.

<sup>42</sup> [www.lawmetha.wordpress.com](http://www.lawmetha.wordpress.com) , *Metode Penelitian Hukum Normatif*, diakses pada tanggal 19 Mei 2011.

Di dalam penelitian hukum terdapat beberapa pendekatan. Dengan pendekatan tersebut, peneliti akan mendapatkan informasi dari berbagai aspek mengenai isu yang sedang dicoba untuk dicari jawabnya.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis lebih ditujukan kepada pendekatan undang-undang dan pendekatan kasus. Pendekatan undang-undang dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkut paut dengan isu hukum yang sedang ditangani.<sup>43</sup> Pendekatan kasus dilakukan dengan cara melakukan telaah terhadap kasus-kasus yang berkaitan dengan isu yang dihadapi yang telah menjadi putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan yang tetap.<sup>44</sup>

### C. Teknik Penelusuran Bahan Hukum

Penulisan ini dilakukan dengan studi pustaka yaitu dengan cara membaca dan mencermati buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan dan mempelajari literatur-literatur lainnya yang kemudian berdasarkan studi pustaka tersebut selanjutnya diolah dan dirumuskan secara sistematis sesuai dengan masing-masing pokok dan materi bahasannya.

Untuk mendapat data, penulis juga mengakses data yang akan digunakan menjadi bahan penelitian hukum yaitu berupa kasus yang telah menjadi putusan perkara yang didapat dari website KPPU untuk melengkapi dalam menyelesaikan skripsi ini.

<sup>43</sup> Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013), Hal. 133.

<sup>44</sup> *Ibid.*, Hal. 134.



#### D. Teknik Analisis Bahan

Penelitian hukum normatif biasanya merupakan studi dokumen.<sup>45</sup>

Maka, dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan Undang-undang dan pendekatan kasus.

Dalam penelitian hukum normatif hanya mempergunakan sumber-sumber data sekunder saja yaitu buku-buku kepustakaan, catatan perkuliahan, peraturan perundang-undangan, teori-teori hukum dan pendapat para sarjana hukum terkemuka sehingga akan menemukan kesimpulan.<sup>46</sup>

#### E. Definisi Konseptual

1. Analisis adalah kajian yang dilaksanakan terhadap sebuah bahasa guna meneliti struktur bahasa tersebut secara mendalam.
2. Putusan adalah pernyataan hakim yang dituangkan dalam bentuk tertulis dan diucapkan oleh hakim dalam sidang terbuka untuk umum sebagai hasil dari pemeriksaan perkara gugatan.
3. KPPU adalah Komisi Pengawas Persaingan Usaha yang merupakan sebuah lembaga independen di Indonesia yang dibentuk untuk memenuhi amanat Undang-Undang no. 5 tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
4. Perjanjian yang dilarang adalah kegiatan yang tidak boleh dilakukan oleh satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik secara tertulis maupun tidak tertulis.

<sup>45</sup> <http://agungyuriandish.wordpress.com/2009/04/11/kekeliruan-yang-terjadi-dalam-penelitian-hukum-normatif/>

<sup>46</sup> Andi Ahmad Suharmansyur, *Analisis Yuridis Normatif Terhadap Pemalsuan Akta Otentik Yang Dilakukan Oleh Notaris*, Jurnal Karya Ilmiah, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang, hal. 10.

5. Penetapan harga adalah penentuan suatu harga (*price*) untuk suatu barang atau jasa yang tidak hanya meliputi biaya pokok, tetapi juga mencakup biaya tambahan.
6. Komisi adalah upah atas jasa yang telah dilakukan perantara (seseorang atau perusahaan) dalam menjualkan produk dari perusahaan lain. Perusahaan perjalanan wisata adalah sebagai perusahaan komisioner; ini berarti bahwa perusahaan mengambil/keuntungan dari komisi.
7. Kartel adalah pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Guna mendapat gambaran menyeluruh mengenai bahasan dalam penulisan hukum ini, penulis dapat menguraikan sistematika penulisan hukum ini sebagai berikut :

#### **BAB I: PENDAHULUAN**

Latar belakang masalah mengemukakan permasalahan dasar yang menjadi pijakan awal bagi penulis untuk mengadakan penelitian lebih lanjut. Berdasarkan pada latar belakang maka permasalahan yang hendak diteliti terlebih dahulu dirumuskan dalam perumusan masalah sebagai pedoman dalam penelitian untuk memudahkan dalam penelitian lebih lanjut. Tujuan penelitian mengemukakan tujuan yang hendak dicapai dengan diadakannya penelitian ini, disamping memiliki tujuan tertentu penelitian ini diharapkan pula dapat bermanfaat.

## BAB II: KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan mengenai kajian umum tentang analisis kasus, kajian umum tentang pelaku usaha dan kegiatan yang dilarang, pengertian pelaku usaha, pengertian kegiatan yang dilarang, kajian umum praktik monopoli dan persaingan tidak sehat yang meliputi pengertian praktik monopoli dan persaingan tidak sehat, asas dan tujuan, hal-hal yang dikecualikan dari undang-undang anti monopoli, serta perjanjian yang dilarang yang meliputi perjanjian penetapan harga, kartel, oligopoli, pembagian wilayah, pemboikotan, trust, oligopsoni, integritas vertikal, perjanjian tertutup, dan perjanjian dengan pihak luar negeri, serta kajian umum mengenai penetapan komisi.

## BAB III: METODE PENELITIAN

Metode penelitian menguraikan tentang metode yang digunakan dalam penelitian yang meliputi metode pendekatan, bahan hukum, teknik penelusuran bahan hukum, teknik analisis bahan, dan definisi konseptual. Agar lebih mudah dalam mempelajari penulisan hukum ini maka disusun sistematika penulisan yang merupakan gambaran secara garis besar dari keseluruhan berdasarkan banyaknya bab dan sub bab yang dipergunakan.

## BAB IV: PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis menguraikan mengenai pembahasan hasil yang diperoleh dari proses meneliti, berdasarkan dari rumusan masalah yang diteliti, terdapat hal pokok permasalahan yang dibahas dalam bab ini yaitu: apakah telah terjadi persaingan usaha tidak sehat pada perkara no: 10/KPPU-L/2009 serta apakah penetapan komisi yang dilakukan termasuk



perjanjian yang dilarang pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

## BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang berisi tentang kesimpulan akhir dari keseluruhan materi yang disertai saran-saran yang sekaligus berisi beberapa masukan yang diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang terkait.

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN



## BAB IV PEMBAHASAN

### A. Analisis Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Perkara No: 10/KPPU/2009

#### 1. Perjanjian Penetapan Harga (*Price Fixing Agreement*)

Sebelum membahas perjanjian penetapan harga, ada baiknya diketahui dahulu mengenai strategi penetapan harga yang dilakukan oleh produsen, baik untuk memaksimalkan laba, menarik minat konsumen, maupun untuk merebut pasar dari pesaing lainnya.

Strategi penetapan harga menjadikan tantangan yang semakin meningkat untuk banyak pelaku usaha. Strategi penetapan harga menjadi kebijakan penting bagi pelaku usaha yang akan mempengaruhi tingkat penjualan produksinya. Penetapan harga jual merupakan salah satu point penting di dalam manajemen harga. Harga barang menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang.

Tetapi jika dilihat dari segi hubungan antar harga dan mutu barang, Banyak konsumen beranggapan bahwa harga barang yang tinggi identik dengan mutu yang tinggi. Demikian pula sebaliknya, mutu barang yang tinggi cenderung diikuti oleh harga yang mahal. Dalam menetapkan harga yang tinggi atau mahal, para pengecer biasanya menonjolkan reputasi produk, nama merk, perwujudan fisik dari barang tersebut seperti warna dan bentuk. Jika menetapkan harga barang yang murah, maka perbedaan harga dengan pesaing harga harus ditonjolkan. Dengan

demikian, berarti ada hubungan antara suatu barang dengan kualitas barang tersebut. Maksudnya adalah bahwa harga suatu barang dengan mutunya, dan mutu barang sesuai dengan harganya. Sehingga kita dapat menetapkan harga sesuai dengan tingkat mutu barang.<sup>47</sup> Padahal harga yang mahal terkadang tidak sesuai dengan harga pasar.

Terdapat dua pihak yang selalu terlibat dalam setiap transaksi suatu pasar, yakni pembeli dan penjual atau konsumen dan produsen. Kekuatan yang dimiliki oleh kedua belah pihak dalam suatu pasar tergantung atau dibatasi oleh tiga bentuk persaingan, yakni:

a. Persaingan antar konsumen

Persaingan ini muncul dikarenakan sebagai akibat dari keterbatasan jumlah barang atau jasa yang dapat ditawarkan oleh pasar. Hal ini akan menyebabkan posisi tawar konsumen. Jika terdapat keterbatasan barang atau jasa yang ditawarkan, maka konsumen akan bersaing dengan konsumen lainnya untuk dapat memenuhi kebutuhannya.<sup>48</sup>

b. Persaingan antar konsumen dan produsen

Persaingan ini muncul sebagai akibat adanya perbedaan kepentingan antara konsumen dan produsen. Konsumen senantiasa berusaha untuk memperoleh harga yang paling rendah, sedangkan pada pihak produsen senantiasa berusaha memperoleh harga yang tertinggi untuk barang atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja, kedua

<sup>47</sup> [www.elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/selling\\_pdf/bab3sell.pdf](http://www.elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/selling_pdf/bab3sell.pdf)

<sup>48</sup> Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia: Dalam Teori dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), Hal.125.



belah pihak memiliki keterbatasan dalam mencapai motivasi harga yang diinginkan. Jika konsumen meminta harga yang terlalu rendah, pihak produsen tidak akan bersedia melepaskan barangnya. Demikian juga dipihak lain, jika produsen menawarkan dengan harga tinggi, maka konsumen tidak akan bersedia untuk membelinya.<sup>49</sup>

c. Persaingan antar produsen

Tidak seperti persaingan lainnya, bentuk persaingan ini hanya muncul pada kondisi dimana terdapat lebih dari satu pelaku usaha (produsen) untuk komoditas tertentu pada suatu pasar. Dengan asumsi terdapat jumlah konsumen yang terbatas untuk komoditas yang ditawarkan, maka produsen akan bersaing dengan produsen lainnya baik dalam kualitas barang dan jasa, maupun dalam harga untuk merebut konsumen yang tersedia. Persaingan antar produsen mengakibatkan naiknya posisi tawar konsumen.<sup>50</sup>

Di dalam proses penetapan harga jual suatu produk, pelaku usaha hendaknya mengikuti prosedur yang terdiri dari enam langkah pokok, yaitu memilih sasaran harga, menentukan permintaan, memperkirakan biaya, menganalisis pesaing, memilih metode harga, dan memilih harga akhir.

Berikut ini akan dijelaskan mengenai perjanjian penetapan harga antar pelaku usaha yang merupakan perjanjian yang dilarang dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999. Karena penetapan harga secara

---

<sup>49</sup> *Ibid.*

<sup>50</sup> *Ibid.*, Hal.126.

bersama-sama ini akan menyebabkan tidak dapat berlakunya hukum pasar tentang harga yang terbentuk dari adanya penawaran dan permintaan. Di dalam pasal 5 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, melarang pelaku usaha untuk mengadakan perjanjian dengan pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang atau jasa yang harus dibayar konsumen atau pelanggannya.

Dalam pasal 5 ayat (1) Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, dinyatakan sebagai berikut:

“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.”

Namun ketentuan diatas tidak berlaku apabila suatu perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan atau perjanjian yang didasarkan undang-undang yang berlaku.

Perjanjian penetapan harga merupakan strategi yang dilakukan antar pelaku usaha yang tujuannya adalah untuk menghasilkan laba yang setinggi-tingginya.

Dengan adanya perjanjian penetapan harga, pelaku-pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian penetapan harga kemungkinan dapat mendiktekan atau memaksakan harga yang diinginkan secara sepihak kepada konsumen, dimana biasanya harga yang didiktekan kepada konsumen merupakan harga yang berada diatas kewajaran. Bila hal tersebut dilakukan oleh setiap pelaku usaha yang berada di dalam pasar yang bersangkutan, hal ini dapat membuat konsumen tidak memiliki

alternatif yang lain kecuali harus menerima harga yang ditawarkan oleh pelaku usaha yang telah melakukan perjanjian penetapan harga tersebut.<sup>51</sup>

Harga adalah pembayaran untuk barang dan jasa yang tidak hanya meliputi biaya pokok, tetapi juga mencakup biaya tambahan seperti diskon atau penundaan pembayaran.<sup>52</sup>

## 2. Jenis-Jenis Penetapan Harga

Mengenai penetapan harga ini dibedakan dalam empat macam sebagaimana diatur dalam Pasal 5 sampai dengan Pasal 8 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999:

### a. Perjanjian Penetapan Harga (*Price Fixing Agreement*)

Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, perjanjian penetapan harga diatur dalam Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, perjanjian penetapan harga merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh para pelaku usaha yang bertujuan untuk menghasilkan laba yang setinggi-tingginya. Dengan adanya penetapan harga yang dilakukan di antara pelaku usaha, maka akan meniadakan persaingan dari segi harga bagi produk yang mereka jual atau pasarkan. Kekuatan menguasai pasar dan menentukan harga, pada dasarnya merupakan perwujudan dari kekuatan menguasai pasar dan menentukan harga yang tidak masuk akal.<sup>53</sup>

<sup>51</sup> *Ibid.*, Hal.136.

<sup>52</sup> Mustafa Kamal, Op.Cit., Hal. 97.

<sup>53</sup> Andi fahmi, Ana Maria, Kurnia, Budi, Hawin, Ningrum, Sukarmi, syamsul & Udin, *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*, (Jakarta: Puri Indah, 2009), Hal. 91.



Persaingan antar pelaku usaha dapat didasarkan pada kualitas barang, pelayanan servis dan/ atau harga. Namun demikian, persaingan harga adalah satu yang paling gampang untuk diketahui. Persaingan dalam harga akan menyebabkan terjadinya harga pada tingkat yang serendah mungkin, sehingga memaksa perusahaan memanfaatkan sumber daya yang ada seefisien mungkin. Sebaliknya, dengan adanya perjanjian penetapan harga, para pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian penetapan harga kemungkinan dapat mendiktekan atau memaksa harga yang diinginkan secara sepihak kepada konsumen, dimana biasanya harga yang didiktekan kepada konsumen merupakan harga yang berada di atas kewajaran. Bila hal tersebut dilakukan oleh setiap pelaku usaha yang berada di dalam pasar yang bersangkutan, hal ini dapat membuat konsumen tidak memiliki alternatif yang luas kecuali harus menerima barang dan harga yang ditawarkan oleh pelaku usaha yang telah melakukan perjanjian penetapan harga tersebut.<sup>54</sup>

b. Perjanjian Diskriminasi Harga (*Price Discrimination Agreement*)

Secara sederhana, suatu diskriminasi harga telah terjadi apabila terjadi perbedaan harga antara suatu pembeli dengan pembeli lainnya. Terdapat beberapa syarat untuk terjadinya diskriminasi harga yaitu:<sup>55</sup>

- 1) Para pihak haruslah mereka yang melakukan kegiatan bisnis, sehingga diskriminasi harga akan merugikan apa yang disebut *primary line injury* yaitu dimana diskriminasi harga dilakukan

<sup>54</sup> *Ibid.*

<sup>55</sup> *Ibid.*, Hal.93.

oleh produsen atau grosir terhadap pesaingnya. Begitu pula diskriminasi harga dapat pula merugikan *secondary line* apabila diskriminasi harga dilakukan oleh suatu produsen terhadap suatu grosir, atau retail yang satu dengan dan yang lainnya mendapatkan perlakuan khusus. Hal ini akan menyebabkan grosir atau retail yang tidak disenangi tidak dapat berkompetisi secara sehat dengan grosir atau retail yang disenangi.

- 2) Terdapat perbedaan harga baik secara langsung maupun tidak langsung, misalnya melalui diskon, dan atau pembayaran secara kredit, namun pada pihak lainnya harus cash dan tidak ada diskon.
- 3) Dilakukan terhadap pembeli yang berbeda. Jadi dalam hal ini paling sedikit harus ada dua pembeli.
- 4) Terhadap barang yang sama tingkat dan kualitasnya.
- 5) Perbuatan tersebut secara substansi akan merugikan, merusak atau mencegah terjadinya persaingan yang sehat atau dapat menyebabkan monopoli pada suatu aktifitas perdagangan.

Pasal 6 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 melarang setiap perjanjian diskriminasi harga tanpa memperhatikan tingkatan yang ada pada diskriminasi harga.

Apabila dilihat dari rumusan pasal 6 yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, nampaknya pembuat Undang-Undang tidak membedakan siapa pembelinya, apakah perseorangan atau pelaku usaha.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> *Ibid.*, Hal.94.



c. Harga Pemangsa atau Jual Rugi (*Predatory Pricing*)

Predator berkonotasi secara sengaja merusak persaingan atau pesaing melalui penetapan harga di bawah harga keuntungan jangka pendek atau penetapan harga dibawah biaya dengan harapan akan tertutupi dikemudian hari melaalui keuntungan monopoli yang akan diterimanya.<sup>57</sup>

*Predatory pricing* adalah salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga dibawah biaya produksi. Adapun tujuan utama dari *pedatory pricing* untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar dan juga mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama. Setelah berhasil membuat pelaku usaha pesaing keluar dari pasar dan menunda masuknya pelaku usaha pendatang baru maka dengan selanjutnya dia dapat menaikkan harga kembali dan memaksimalkan keuntungan yang mungkin didapatkan. Untuk dapat melakukan perbuatan tersebut, maka pelaku usaha haruslah mempunyai pangsa pasar yang besar dan keuntungan yang akan diperoleh dapat menutupi kerugian yang diderita selama masa predator.<sup>58</sup>

*Predatory pricing* tidaklah selalu bertentang dengan hukum. Kita harus membedakannya dengan persaingan sempurna atau persaingan yang sangat ketat, karena bisa saja dianggap *predatory* tapi sebenarnya adalah persaingan yang sangat kompetitif.

---

<sup>57</sup> *Ibid.*, Hal.95.

<sup>58</sup> *Ibid.*



Dilihat dari sisi konsumen, untuk sementara waktu atau dalam jangka pendek praktek *predatory pricing* memang menguntungkan bagi konsumen karena harga produk yang dijual oleh pelaku usaha menjadi lebih murah. Akan tetapi belum tentu di masa depan, ketika pelaku usaha sukses dalam menjalankan strategi *predatory pricing* dan menyebabkan dia tidak memiliki pesaing yang berarti lagi, maka pelaku usaha akan menaikkan harga kembali bahkan mungkin setinggi-tingginya untuk mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya.<sup>59</sup>

d. Penetapan Harga Jual Kembali (*Resale Price Maintenance*)

Pasal 8 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa penerima barang dan/ atau jasa yang diterima, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.<sup>60</sup>

Ahli Hukum dan Ahli Ekonomi aliran Chicago menyatakan bahwa *resale price maintenance* bukanlah merupakan perbuatan yang melawan hukum persaingan. Setiap pelaku usaha mempunyai hak untuk mengontrol beberapa aspek distribusi dari produknya. Pelaku usaha dapat saja mendirikan perusahaan retail sendiri atau bekerjasama dengan pihak lain. Mendirikan retail sendiri memerlukan

<sup>59</sup> *Ibid.*, Hal.96.

<sup>60</sup> *Ibid.*, Hal.98.

modal dan tenaga, sedangkan kerjasama dengan pihak lain namun tidak mempunyai kontrol secara langsung.<sup>61</sup>

### 3. Posisi Kasus dan Putusan Kasus

Seperti yang telah disebutkan pada pendahuluan mengenai identitas para terlapor, bahwa pasar bersangkutan (*relevant market*) dalam perkara ini adalah jasa penjualan tiket pesawat melalui agen tiket/agen perjalanan wisata di Nusa Tenggara Barat.

Pada struktur pasarnya terdapat 39 pelaku usaha penjual tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang tergabung dalam Asosiasi Perusahaan Perjalanan Indonesia atau *Association of the Indonesia Tours and Travel Agencies* (ASITA), yang dimana 11 dari 39 pelaku usaha yang menjalankan kegiatan usaha jasa penjualan tiket pesawat adalah anggota ASATIN.

ASATIN didirikan pada tahun 2004 oleh para agen penjual tiket pesawat yang berdomisili di Mataram. Anggota ASATIN adalah PT Alam Multi Nasional, PT A&T Holidays, PT Bidy Tour, PT Citra Mulia Antar Nusantara, PT Gady Angkasa Nusa, PT Jasa Wisata, PT Lombok Karya Wisata, PT Luana Jaya, PT Satiavi cabang Mataram, PT Sindo Surya Cemerlang Asri, dan PT Global Entrepreneur yang juga merupakan anggota ASITA Mataram. Pada awalnya ASATIN memiliki 13 anggota tetapi saat ini hanya ada 11 anggota dan yang aktif sekarang hanya 8 anggota.

---

<sup>61</sup> *Ibid.*, Hal.98.

Para agen tiket pesawat anggota ASATIN menjalankan usaha dengan menjual tiket pesawat kepada konsumen akhir maupun kepada pelaku usaha perorangan atau badan usaha/hukum yang membeli tiket bukan untuk kepentingannya melainkan untuk pihak ketiga (atau disebut sub agen).

Anggota ASATIN pada umumnya adalah agen dari maskapai penerbangan seperti Garuda Indonesia, Merpati Nusantara, Lion Air/Wings Air, Batavia Air, Indonesia Air Transport atau Trigana Air. Dimana tidak ada syarat untuk menjadi anggota ASATIN dan ASATIN tidak pernah membuat perjanjian apapun dengan maskapai penerbangan Mataram.

Berdirinya ASATIN disebabkan karena ketidakpuasan para agen penjual tiket serta tidak berfungsinya ASITA dalam menyelesaikan setiap permasalahan dalam permasalahan penjualan tiket yang ada.

ASATIN juga digunakan sebagai wadah oleh para anggotanya untuk saling berbagi pengalaman dan informasi serta mencari solusi untuk setiap masalah yang dihadapi. Adapun informasi dan permasalahan yang di bahas dalam ASATIN diantaranya:

- a. Penentuan besaran komisi yang diberikan agen kepada sub agen atau pihak lain yang disetarakan dengan sub agen;
- b. Keberadaan sub agen yang suka menunda pembayaran atau berhutang;
- c. Staf-staf agen tiket pesawat yang memiliki kinerja buruk dan suka berpindah-pindah tempat kerja;



- d. Dan memfasilitasi peningkatan sumber daya manusia melalui bentuk pelatihan.

Tentang kesepakatan besaran komisi, bahwa para Terlapor mendapatkan sejumlah komisi dari maskapai penerbangan untuk setiap tiket pesawat yang berhasil dijual dan besaran komisi yang diterima oleh para Terlapor dari maskapai penerbangan berbeda-beda sebagaimana diuraikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1 Besaran komisi dari Maskapai Penerbangan

No	Maskapai Penerbangan	Besaran Komisi dari Maskapai Penerbangan
1.	Garuda Indonesia	5%
2.	Merpati Nusantara	7%
3.	Lion Air/ Wings Air	+/- 7%
4.	Batavia Air	7%
5.	Indonesia Air Transport	7%
6.	Trigana Air	7%

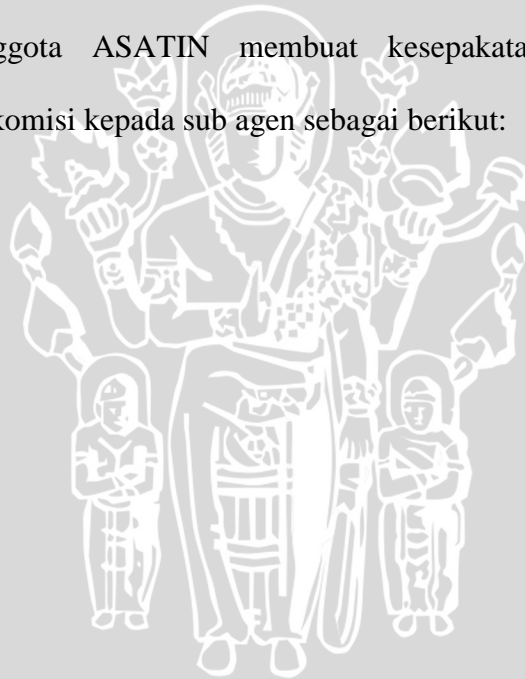
Sumber: Putusan Perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009

Besaran komisi yang diterima oleh agen penjualan tiket pesawat sebagaimana diuraikan pada tabel diatas, diperhitungkan dari *basic fare*

bukan dari harga jual akhir. Terlapor memberikan komisi dengan besaran tertentu kepada sub agen atas transaksi penjualan tiket yang dilakukan sub agen.

Sebelum ASATIN terbentuk, besaran komisi yang dibayarkan oleh para Terlapor kepada sub agen sangat bervariasi dan diantara agen tiket pesawat saling bersaing untuk memberikan komisi yang sebesar-besarnya kepada sub agen. Hal ini dilakukan untuk mencapai target penjualan tiket oleh agen.

Atas jasa penjualan tiket pesawat oleh para sub agen, para Terlapor anggota ASATIN membuat kesepakatan tertulis untuk memberikan komisi kepada sub agen sebagai berikut:



Tabel 4.2 Besaran Komisi dari Agen Kepada Sub Agen

No	Maskapai Penerbangan	Besaran Komisi dari Agen kepada Sub Agen
1.	Garuda Indonesia	2%
2.	Merpati Nusantara	3%
3.	Lion Air/ Wings Air	3%
4.	Batavia Air	3%
5.	Indonesia Air Transport	3%
6.	Trigana Air	3%

Sumber: Putusan Perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009

Fakta-fakta yang didapat selama Pemeriksaan, Tim Pemeriksa menilai beberapa hal yaitu:

- a. Agen tiket pesawat anggota ASATIN merupakan pesaing satu sama lain, yang dimana:
  - 1) PT Alam Multi Nasional, PT A&T Holidays, PT Bidy Tour, PT Citra Mulia Antar Nusantara, PT Gady Angkasa Nusa, PT Jasa Wisata, PT Lombok Karya Wisata, PT Luana Jaya, PT Satiavi cabang Mataram, PT Sindo Surya Cemerlang Asri, dan PT Global Enterpreneur merupakan anggota ASATIN;



- 2) PT Alam Multi Nasional, PT A&T Holidays, PT Bidy Tour, PT Citra Mulia Antar Nusantara, PT Gady Angkasa Nusa, PT Jasa Wisata, PT Lombok Karya Wisata, PT Luana Jaya, PT Satiavi cabang Mataram, PT Sindo Surya Cemerlang Asri, dan PT Global Enterpreneur bergerak pada bidang yang sama yaitu pelaku usaha dibidang penjualan tiket pesawat yang menjalankan usahanya di Nusa Tenggara Barat;
- 3) Bahwa dengan demikian para pelaku usaha tersebut di atas merupakan pesaing satu sama lain dalam menjual tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat.

b. Kesepakatan Besaran Komisi Dari Agen Tiket Pesawat Anggota ASATIN Kepada Sub Agen:

- 1) Bahwa Sub Agen akan mendapat komisi dari Agen tiket pesawat untuk transaksi penjualan tiket pesawat;
- 2) Bahwa besaran komisi yang dibayarkan oleh agen tiket pesawat anggota ASATIN kepada sub agen telah disepakati besarnya diantara anggota ASATIN. Kesepakatan tersebut mencakup untuk semua komisi seluruh maskapai penerbangan yang melayani rute ke Nusa tenggara Barat;
- 3) Bahwa para terlapor mematuhi kesepakatan besaran komisi yang diberikan kepada para Sub Agen;
- 4) Bahwa dengan menyepakati komisi yang diberikan kepada Sub Agen, para Agen yang tergabung dalam ASATIN tidak lagi mendapatkan insentif untuk berinovasi dalam menjual tiket

melalui Sub Agen. Para Agen yang tergabung dalam ASATIN juga telah menghambat potensi pendapatan yang dapat diterima Sub Agen dengan membatasi besaran komisi untuk Sub Agen;

- 5) Bahwa kesepakatan komisi yang dilakukan oleh para anggota ASATIN telah menghilangkan unsur persaingan dalam bidang perdagangan tiket pesawat;
- 6) Bahwa kesepakatan komisi (*fee*) yang dilakukan para anggota ASATIN merupakan pelanggaran Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dari fakta-fakta yang telah diperoleh Tim Pemeriksa selama Pemeriksaan Lanjutan, Tim Pemeriksa menyimpulkan terdapat bukti kuat terjadinya pelanggaran Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dengan adanya kartel komisi tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang dilakukan antara lain dengan cara kesepakatan di antara anggota ASATIN dalam hal besaran komisi dari Agen kepada Sub Agen.<sup>62</sup> Hal ini tidak sesuai karena pada Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengatur mengenai penetapan harga.

#### 4. Analisis Kasus

Apa yang telah disebutkan dalam fakta-fakta pada posisi kasus dan putusan kasus diatas menyatakan bahwa adanya point yang menyatakan ASATIN diduga melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999, dengan adanya kartel komisi tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang dilakukan antara lain dengan cara

<sup>62</sup> Putusan Perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009, Hal.17.

kesepakatan besaran komisi dari Agen kepada Sub Agen adalah tidak benar. Karena Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat tidak mengatur kartel sebagaimana dipersangkakan dalam kasus.

ASATIN tidak dapat dikualifikasikan sebagai kartel karena secara teoritik tidak memenuhi unsur-unsur kartel sebagaimana dijelaskan berikut.<sup>63</sup>

a. Unsur Pelaku Usaha

Dalam kartel, pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian kartel tersebut harus lebih dari dua pelaku usaha. Agar kartel sukses, kartel membutuhkan keterlibatan sebaagian besar pelaku usaha pada pasar yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1 angka (5) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, yang dimaksud dengan 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 Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melauai perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.

b. Unsur Perjanjian

Pengertian perjanjian sebagaimana termuat dalam ketentuan Pasal 1 angka (7) Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999, yaitu suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk meningkatkan diri

<sup>63</sup> Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal. 291.



terhadap satu atau lebih usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.

c. Unsur Pelaku Usaha Pesaingnya

Pelaku usaha pesaing adalah pelaku usaha lain yang berada di dalam satu pasar bersangkutan. Definisi pasar bersangkutan dapat dilihat dalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 3 Tahun 2009.

d. Unsur Bermaksud Mempengaruhi Harga

Sebagaimana dirumuskan dalam pasal 11 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, bahwa suatu kartel dimaksudkan untuk mempengaruhi harga. Untuk mencapai tujuan tersebut anggota kartel setuju mengatur produksi dan/atau pemasaran suatu barang dan/atau jasa. Sedangkan yang terjadi pada pada kasus, para terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII yang merupakan agen penjualan tiket pesawat membuat perjanjian untuk memberikan komisi kepada sub agen atas penjualan tiket yang dilakukan oleh sub agen, pemberian besaran komisi tidak dapat dikualifikasikan sebagai penetapan harga yang dapat mempengaruhi harga, tetapi karena telah melakukan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya maka dapat dikategorikan melakukan perjanjian yang dilarang.

e. Unsur Mengatur Produksi dan/atau Pemasaran

Mengatur produksi artinya menentukan jumlah produksi baik bagi kartel secara keseluruhan maupun bagi setiap anggota. Hal ini bisa lebih besar atau lebih kecil dari kapasitas produksi perusahaan

atau permintaan akan barang atau jasa yang bersangkutan. Sedangkan mengatur pemasaran berarti mengatur jumlah yang akan dijual dan/atau wilayah dimana para anggota menjual produksinya. Sedangkan yang terjadi, para agen penjualan tiket pada kasus ini menentukan jumlah komisi yang akan diberikan kepada sub agen atas penjualan tiket pesawat yang dilakukan sub agen. Agen tidak menentukan jumlah produksi dan/ atau pemasaran, karena dalam perkara ini adalah jasa penjualan tiket pesawat melalui agen tiket/ agen perjalanan wisata di Nusa Tenggara Barat yang dimana pihak pemilik tiket pesawat sebenarnya adalah maskapai penerbangan.

f. Unsur Barang

Sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1 angka (16) Undang-Undang nomor 5 tahun 1999, barang diartikan setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha. Pada kasus, terlapor I atau pihak ASATIN tidak memenuhi adanya unsur barang dikarenakan ASATIN tidak melakukan kegiatan usaha melainkan hanya merupakan suatu wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya, sedangkan terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII merupakan agen penjualan tiket pesawat yang kegiatannya menjual tiket pesawat kepada konsumen atau pelaku usaha.

g. Unsur Jasa

Sebagaimana ditentukan dalam pasal 1 angka (17) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha. Pada kasus para agen tiket pesawat merupakan tempat pelayanan penjualan tiket pesawat perjalanan wisata di Nusa Tenggara Barat yang dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.

h. Unsur Dapat Mengakibatkan Terjadinya Praktik Monopoli

Dengan kartel, maka produksi dan pemasaran atas barang dan/atau jasa akan dikuasai oleh anggota kartel. Karena tujuan akhir dari kartel tersebut adalah untuk mendapatkan keuntungan yang besar bagi anggota kartel, maka hal ini akan menyebabkan kerugian bagi kepentingan umum. Sebagaimana dirumuskan dalam ketentuan Pasal 1 angka (2) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, praktik monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang dan/atau jasa tertentu, sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat. Pada kasus, dikarenakan ASATIN hanya sebagai wadah atau forum komunikasi jadi tidak ada keuntungan yang didapat oleh pihak ASATIN yang dapat menyebabkan kerugian bagi kepentingan umum. Namun beda halnya dengan terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII yang merupakan para agen tiket yang melakukan perjanjian dalam hal pemberian besaran komisi, bukan karena pemberian komisinya tetapi



karena telah melakukan perjanjian yang dimana setiap agen merupakan pesaing satu sama lain sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

i. Unsur Dapat Mengakibatkan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Ketentuan dalam Pasal 1 angka (6) Undang-Undang Noor 5 Tahun 1999 merumuskan pengertian persaingan usaha tidak sehat, yaitu persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan/atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur. Kartel merupakan suatu kolusi atau kolaborasi dari pelaku usaha. Oleh karena itu, segala manfaat kartel hanya ditujukan untuk kepentingan para anggotanya saja, sehingga tindakan-tindakan mereka ini dilakukan secara tidak sehat dan tidak jujur. Dalam hal ini misalnya dengan mengurangi produksi atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha, misalnya dengan penetapan harga atau pembagian wilayah.

Pada ASATIN terdapat tata tertib yang mengatur berbagai perilaku anggota tetapi tidak dapat dikualifikasikan sebagai sebuah perjanjian dan apalagi dikualifikasikan dan/atau dikonstruksi sebagai indikasi keberadaan kartel yang sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya. Bahwa pendirian ASATIN semata-mata untuk kegiatan sosial sehingga tidak ada orientasi pada bisnis. Maksud dari kegiatan sosial ini ialah ASATIN hanya sebagai wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya.

Dalam mengkualifikasi hubungan hukum antara agen dan sub agen seharusnya diinterpretasikan dalam kesatuan struktur organisasi usaha sehingga pemberian besaran komisi tidak dapat dikualifikasi sebagai penetapan harga atas barang dan atau jasa yang harus dibayar konsumen sebagaimana dimaksud pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, tetapi hak mutlak agen yang diperoleh dari perusahaan penerbangan dan kemudian disisihkan sebagian untuk diberikan kepada sub agen.

Besaran komisi yang diberikan agen kepada sub agen dengan pertimbangan ekonomis yaitu biaya overhead yang harus dikeluarkan oleh agen untuk biaya operasional perusahaan, pajak, keuntungan dan lainnya sudah sangat minim sekali, sedangkan bagian komisi yang diterima sub agen adalah insentif untuk meningkatkan kinerja.

Berdasarkan struktur pasar yang ada, terdapat 39 pelaku usaha penjual tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat (NTB), namun yang tergabung dalam ASATIN hanyalah 11 pelaku usaha dan yang aktif hingga saat ini adalah 8 anggota.

Sedangkan ketentuan yang diatur dalam perjanjian penetapan komisi hanya berlaku bagi anggota ASATIN, yang notabene bukanlah pelaku usaha yang mayoritas karena jumlahnya hanya 11 anggota dan sebaliknya ketentuan tersebut tidak berlaku bagi pelaku usaha lainnya diluar anggota ASATIN, yang dalam hal ini memiliki jumlah mayoritas.

ASATIN tidak melakukan usaha-usaha yang dapat mempengaruhi atau memaksa pelaku usaha lainnya untuk tunduk dan melaksanakan

ketentuan dalam perjanjian penetapan harga, dengan kata lain pelaku usaha lain diluar anggota ASATIN bebas menentukan komisi yang mereka berikan kepada Sub Agen.

Mengingat terlapor I yaitu ASATIN hanya merupakan wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya sehingga tidak ada orientasi pada bisnis maka, ASATIN tidak dapat dikualifikasikan melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengenai penetapan harga.

Sedangkan pada anggota ASATIN yaitu terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII merupakan para agen tiket yang melakukan perjanjian dalam hal pemberian besaran komisi kepada sub agen, karena para agen anggota ASATIN telah memenuhi unsur pelaku usaha dan melakukan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya dalam pasar bersangkutan, maka dapat dikategorikan melakukan perjanjian yang dilarang sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Mengingat para anggota ASATIN merupakan pesaing satu sama lain serta para anggota ASATIN merupakan pelaku usaha dalam bidang penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang melakukan perjanjian dalam hal pemberian besaran komisi kepada sub agen. Telah dijelaskan sebelumnya bukan mengenai besaran komisinya tetapi para anggota ASATIN dapat dikualifikasikan melakukan perjanjian yang dilarang oleh Majelis Komisi dan Tim Pemeriksa Lanjutan karena unsur pelaku usaha dan pesaingnya terpenuhi.



Demikian yang terjadi sehingga dapat dikualifikasikan telah terjadi persaingan usaha tidak sehat pada perkara no: 10/KPPU-L/2009.

Sedangkan bagi penulis, penulis setuju mengapa para terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII dapat dikualifikasikan telah melakukan persaingan usaha tidak sehat, dikarenakan selain para terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII memenuhi unsur pelaku usaha dan pesaingnya tetapi para terlapor anggota ASATIN juga memenuhi unsur perjanjian, unsur dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli, dan unsur dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat.

## **B. Tindakan anti persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Putusan**

### **1. Analisis Tindakan anti persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Putusan**

Menimbang bahwa berdasarkan laporan pemeriksaan lanjutan, tanggapan atau pembelaan para terlapor, surat, dokumen dan alat bukti lainnya, Majelis Komisi menilai dan berpendapat tentang para terlapor yang dimana Terlapor I atau *Asosiasi Agen Ticketing* atau disingkat ASATIN adalah tempat perkumpulan dari para pelaku usaha yaitu agen tiket pesawat. Majelis Komisi telah menemukan fakta bahwa ASATIN tidak melakukan suatu kegiatan usaha melainkan hanya merupakan suatu wadah atau forum komunikasi bagi para aggotanya.

Sehingga dengan demikian Majelis Komisi menilai Terlapor I, *Asosiasi Agen Ticketing* atau disingkat ASATIN bukan merupakan

pelaku usaha yang menjalankan kegiatan ekonomi sebagaimana dimaksud oleh Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999.

Bahwa dengan demikian Majelis Komisi menilai Terlapor II, PT Alam Multi Nasional; Terlapor III PT A&T Holidays; Terlapor IV, PT Bidy Tour; Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa; Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa; Terlapor VII, PT Jasa Wisata; Terlapor VIII PT Lombok Karya Wisata; Terlapor IX, PT Luana Jaya; Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata Satriavi; Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri; dan Terlapor XII, CV Global Entrepreneur, merupakan pelaku usaha yang dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Tentang pasar bersangkutan pada transaksi perdagangan tiket pesawat udara dapat dilakukan dengan pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut yaitu:

- a. transaksi tiket pesawat yang melibatkan maskapai penerbangan dengan konsumen akhir atau penumpang pesawat;
- b. transaksi tiket pesawat yang melibatkan maskapai penerbangan sebagai produsen antara dan konsumen akhir atau penumpang pesawat;
- c. transaksi tiket pesawat yang melibatkan maskapai penerbangan, agen tiket pesawat, sub agen dan konsumen akhir atau penumpang pesawat.

Dalam transaksi perdagangan tiket pesawat, harga tiket di tingkat konsumen akhir atau penumpang pesawat ditentukan oleh maskapai penerbangan selaku produsen.

Dengan demikian pasar bersangkutan atau *relevant market* dalam perkara ini adalah jasa penjualan tiket pesawat melalui agen tiket/agen perjalanan wisata di Nusa Tenggara Barat.

Sedangkan Tim Pemeriksa Lanjutan dalam laporan pemeriksaan lanjutan menyatakan terjadinya pelanggaran Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dengan adanya kartel komisi tiket pesawat Nusa Tenggara Barat yang dilakukan antara lain dengan cara adanya kesepakatan di antara anggota ASATIN dalam hal besaran Komisi dari agen kepada sub agen.

Terlapor tidak membantah adanya kesepakatan-kesepakatan di antara anggota ASATIN dalam hal penentuan besaran komisi dari agen kepada sub agen, namun yang dipermasalahkan adalah adanya kekaburan yang dilakukan oleh Tim Pelaksana Lanjutan dalam mengkualifikasi pelanggaran hukum Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Tim Pelaksana Lanjutan mengatakan pihak ASATIN dan anggota ASATIN telah terbukti melakukan pelanggaran kartel. Kekaburan ini jelas terlihat pada dasar hukum yang tidak relevan, bahwa kartel tidak diatur dalam Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Seperti yang jelas tertulis di dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 bahwa Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengatur mengenai masalah penetapan harga.

Majelis Komisi berpendapat bahwasanya kartel dalam pemahaman *industrial organization economic* adalah suatu perjanjian atau



kesepakatan antara pelaku usaha dalam industri yang oligopolistik yang oleh para anggota kartelnya dapat disepakati beberapa hal namun tidak terbatas pada total produksi, harga, pangsa pasar alokasi konsumen, pembagian keuntungan, pembagian wilayah dan atau kombinasi dari semua.

Dengan pemahaman tersebut diatas, maka Majelis Komisi sependapat dengan Tim Pemeriksa Lanjutan bahwa Penetapan Harga sebagaimana dimaksud Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 merupakan suatu kategori perilaku kartel.

Atas penilaian Majelis Komisi mengenai perilaku kartel yang ditujukan kepada para terlapor anggota ASATIN, bahwa para terlapor juga memberikan tanggapan yang pada intinya menyatakan pemberian besaran komisi tidak dapat dikualifikasikan sebagai penetapan harga atas barang atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen/ pelanggan sebagaimana dimaksud pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, tetapi hak mutlak agen yang diperoleh dari perusahaan penerbangan yang kemudian disisihkan sebagian untuk diberikan kepada sub agen.

Dalam hal ini Majelis Komisi perlu memahami terlebih dahulu posisi para agen, sub agen, dan pemberian komisi dalam transaksi tiket pesawat pada perkara ini

Sesuai posisi kasus dalam putusan, bahwa pemilik tiket sebenarnya adalah maskapai penerbangan yang dalam memasarkan jasa pengangkutan penumpang dilakukan dengan menjual tiket pesawat.

Dalam menjual tiket pesawat, maskapai penerbangan melibatkan para agen sedangkan sub agen adalah pihak yang membeli tiket pesawat dari agen tetapi bukan untuk kepentingannya, melainkan untuk kepentingan pihak lain yaitu konsumen akhir atau penumpang pesawat.

Setiap tiket yang telah diterbitkan oleh agen namun dijual ke konsumen akhir/ penumpang pesawat oleh sub agen. Sub agen harus membayarkan sejumlah uang kepada agen tiket pesawat namun jumlah pembayaran tersebut tidak sebesar harga yang tertera pada tiket tetapi lebih kecil, padahal konsumen akhir atau penumpang pesawat membayarkan dengan harga penuh sebagaimana harga yang tercantum dalam tiket. Dengan demikian sub agen menikmati keuntungan dari selisih harga jual tiket pesawat kepada konsumen akhir/ penumpang pesawat dan harga beli tiket pesawat dari agen.

Selisih harga jual dan harga beli tiket pesawat yang dinikmati oleh sub agen secara umum lebih dikenal sebagai diskon, namun pada prakteknya dalam perkara ini disebut sebagai komisi.

Majelis Komisi menilai posisi agen adalah sebagai pedagang antara dan sub agen berposisi sebagai pembeli antara, karena agen bukanlah produsen sedangkan sub agen bukanlah konsumen akhir.

Berkaitan dengan harga pembayaran yang terjadi dalam transaksi tersebut perlu diketahui mengenai pengertian harga. Harga adalah sejumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang harus dibayarkan untuk produk atau jasa pada waktu tertentu dan pada pasar tertentu.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> <http://kbbi.web.id/nilai>

Majelis Komisi berpendapat bahwa istilah harga harus diinterpretasikan secara luas, sehingga tidak hanya meliputi biaya pokok untuk barang dan atau jasa, tetapi juga biaya tambahan lainnya seperti diskon dan penundaan pembayaran, sehingga Majelis Komisi menilai komisi yang dimaksud dalam perkara no: 10/KPPU-L/2009 dapat disamakan dengan harga sebagaimana dimaksud oleh Tim Pemeriksa Lanjutan dalam laporan pemeriksaan lanjutan.

Walaupun terlapor tidak membantah adanya kesepakatan-kesepakatan di antara anggota ASATIN dalam hal penentuan besaran komisi dari agen kepada sub agen, tetapi para terlapor juga memberikan tanggapan yang pada intinya menyatakan pemberian besaran komisi tidak dapat dikualifikasikan sebagai penetapan harga atas barang atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen/ pelanggan sebagaimana dimaksud pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, yang dimana para terlapor memberikan tanggapan dengan maksud berusaha meyakinkan pihak Majelis Komisi atas tindakan anti persaingan usaha tidak sehat.

## 2. Analisis Penetapan Komisi dan Penetapan Harga

Hukum persaingan terdapat dua pendekatan yaitu *per se illegal* dan *rule of reason* yang telah lama diterapkan dalam bidang hukum persaingan usaha untuk menilai apakah suatu kegiatan atau perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha telah atau berpotensi untuk melanggar



Undang-Undang Antimonopoli.<sup>65</sup> Dimana *per se illegal* tidak dipersyaratkan lagi dampak dari tindakan-tindakan para pelaku usaha yang diduga melakukan tindakan tersebut, sedangkan *rule of reason* dimana perlu dibuktikan dampak dari suatu tindakan yang dinilai anti persaingan.

Yang dimaksud pelaku usaha dalam Pasal 1 Angka (5) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah 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 Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.

Pelaku usaha dalam perkara ini adalah Terlapor II, PT Alam Multi Nasional; Terlapor III PT A&T Holidays; Terlapor IV, PT Bidy Tour; Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa; Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa; Terlapor VII, PT Jasa Wisata; Terlapor VIII PT Lombok Karya Wisata; Terlapor IX, PT Luana Jaya; Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata Satriavi; Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri; dan Terlapor XII, CV Global Entrepreneur, sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya merupakan biro perjalanan yang salah satunya menjual tiket pesawat dan merupakan biro perjalanan yang bersaing satu dengan yang lainnya dalam menjalankan usaha menjual tiket pesawat di

---

<sup>65</sup> Galuh Puspaningrum, *Hukum Persaingan Usaha*, (Yogyakarta: CV.Aswaja Pressindo, 2013), hal 84.

wilayah Mataram dan sekitarnya. Dengan demikian, unsur pelaku usaha dan pesaingnya terpenuhi.

Sedangkan Terlapor I, *Asosiasi Agen Ticketing* atau disingkat ASATIN adalah perkumpulan dari para pelaku usaha yaitu agen tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat sehingga dengan demikian unsur pelaku usaha untuk Terlapor I tidak terpenuhi.

Menimbang sebelum Majelis Komisi memutuskan, bahwa salah satu Anggota Komisi yaitu Dr. Sukarmi, S.H., M.H. tidak sepakat dengan pendapat maupun penilaian majelis komisi lainnya. Sehingga yang terjadi dalam perkara ini adalah bukan merupakan kesepakatan harga tetapi adalah kesepakatan komisi. Sementara dugaan pelanggaran yang dimaksud dalam perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009 adalah dugaan pelanggaran terhadap Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yaitu tentang kesepakatan harga sementara yang terjadi faktanya adalah kesepakatan besaran komisi yang dilakukan antara Agen dengan Sub Agen.

Konstruksi hukumnya jelas bahwa hubungan hukum yang terjadi antara agen dengan sub agen adalah perjanjian keagenan walaupun tidak terjadi perjanjian secara tertulis dan yang terjadi adalah adanya kesepakatan berupa "*gentlement agreement*" namun dalam prakteknya para sub agen menjalankan fungsinya sebagai perantara/makelar untuk menjualkan tiket dengan mendapatkan imbalan berupa komisi sebesar 2-3% yang diambilkan dari *basic fare*, hal tersebut tidak mempengaruhi harga penjualan tiket ke konsumen.



Bahwa yang dimaksud dengan komisi adalah upah atas jasa yang telah dilakukan perantara (seseorang atau perusahaan) dalam menjualkan produk dari perusahaan lain. Perusahaan perjalanan wisata adalah sebagai perusahaan komisioner, ini berarti bahwa perusahaan mengambil keuntungan dari komisi.<sup>66</sup> Komisi biasanya didasarkan pada nilai produk yang dijual atau dibeli. Contoh dari komisi termasuk komisi penjualan perseorangan, komisi agen perumahan dan komisi asuransi.

Dalam kasus ini ada yang berlaku sebagai pemberi kuasa dan penerimaan suatu kuasa. Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan.<sup>67</sup>

Pemberian kuasa dalam perkara ini adalah memberikan kuasa untuk menjualkan tiket dengan komisi yang diperjanjikan. Hal ini diperbolehkan sebagaimana diatur dalam Pasal 1794 KUH Perdata yang dalam kategorinya komisi disamakan dengan upah sebagai imbalan terhadap atas jasanya menjualkan tiket.

Dengan demikian maka penulis sependapat dengan pendapat dari Dr. Sukarmi, S.H., M.H. yang tidak sependapat apabila komisi disamakan dengan harga atau dengan kata lain bahwa harga adalah meliputi komisi. Harga terbentuk terlebih dahulu baru diambil komisi sebagai upah dari orang yang telah berjasa menjualkan tiketnya.

Bahwa harga sebagaimana diuraikan pada putusan Nomor: 10/KPPU-L/2009 yaitu sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk

<sup>66</sup> <http://jakartagrosir.com/pengertian-komisi-blog-470.html> , diakses pada tanggal 7 Desember 2010

<sup>67</sup> KUH Perdata (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) pasal 1792



produk atau jasa pada waktu tertentu dan pada pasar tertentu. Sedangkan pengertian harga dalam kamus hukum ekonomi adalah nilai sesuatu yang diutarakan dalam bentuk sejumlah uang untuk memperoleh suatu barang.<sup>68</sup>

Pasar yang menurut Pasal 1 Angka (9) Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah lembaga ekonomi dimana para pembeli dan penjual secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi barang dan/atau jasa. Di dalam perkara ini tidak terjadi transaksi jual beli baik secara langsung maupun tidak langsung, melainkan yang terjadi adalah kesepakatan besaran komisi yang biasa terjadi dalam sebuah perjanjian keagenan atau pun perjanjian pemberian kuasa.

Jika ditarik unsur dari Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 maka unsur mengenai kesepakatan harga tidak terpenuhi. Unsur pokok dalam Pasal 5 ini adalah mengenai kesepakatan penetapan harga sementara berdasarkan fakta dan alat bukti kesepakatan penetapan harga tidak ada, yang ada adalah kesepakatan besaran komisi sebagaimana dimaksud dalam pokok perkara.

Dari fakta yang telah ditemukan di atas maka telah terjadi kerancuan dimana adanya dasar hukum yang tidak relevan, jadi apa yang mendasari gugatan tidak menjelaskan fakta kejadian. Karena peristiwa atau kejadian hukum yang dikemukakan dalam gugatan harus dengan jelas memperlihatkan hubungan hukum.

---

<sup>68</sup> AF. Elly Erawaty dan J.S. Badudu, *Kamus Hukum Ekonomi*, (Jakarta, Proyek ELIPS, 1996)

Pasal 5 sendiri mengenai larangan perjanjian penetapan harga sedangkan kartel ada pada pasal 11 yang dimana kartel merupakan perjanjian yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan/ atau pemasaran suatu barang dan/ atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/ atau persaingan usaha tidak sehat.

Sedangkan faktanya anggota ASATIN selaku terlapor tidak melakukan perjanjian penetapan harga dan juga tidak terbukti melakukan kartel. Anggota ASATIN hanya menetapkan kesepakatan besaran komisi, dan pemberian besaran komisi tidak dapat dikualifikasikan sebagai penetapan harga atas dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen/ pelanggan sebagaimana dimaksud pada Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Terjadinya kerancuan yang dilakukan oleh Tim Pemeriksa Lanjutan dalam mengkualifikasi pelanggaran hukum Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sehingga mengakibatkan adanya perbedaan pendapat antara salah satu Majelis Komisi dengan Majelis Komisi yang lain.

Memang sekilas Pasal 5 memiliki kesamaan dengan Pasal 11 yang mengatur mengenai kartel, perbedaan antara Pasal 11 dengan Pasal 5, yaitu dalam Pasal 5, pelaku usaha sepakat untuk menetapkan harga, sedangkan pada kartel yang disepakati oleh anggota adalah mempengaruhi harga dengan jalan mengatur produksi dan/atau pemasaran barang atau jasa. Jadi dalam kartel para pelaku usaha sepakat mengenai jumlah produksi dan/atau pemasaran barang atau jasa, yang

melalui kesepakatan ini akan berpengaruh terhadap harga barang atau jasa yang mereka produksi.<sup>69</sup>

Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa pelanggaran terhadap Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak terbukti karena unsur penetapan harga tidak terbukti dan tidak ada penetapan harga, yang terjadi adalah kesepakatan komisi yang dalam hal ini bukan termasuk harga dan sama sekali tidak mempengaruhi harga jual tiket.

Pada putusan perkara no: 10/KPPU-L/2009, KPPU memutuskan dan menyatakan Terlapor I *Asosiasi Agen Ticketing (ASATIN)* tidak terbukti secara sah melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Dan menyatakan Terlapor II, PT Alam Multi Nasional; Terlapor III PT A&T Holidays; Terlapor IV, PT Bidy Tour; Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa; Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa; Terlapor VII, PT Jasa Wisata; Terlapor VIII PT Lombok Karya Wisata; Terlapor IX, PT Luana Jaya; Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata Satriavi; Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri; dan Terlapor XII, CV Global Enterpreneur, terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopolo dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

---

<sup>69</sup> Rachmadi, Op.Cit., 294



Serta memerintahkan kepada Terlapor II, PT Alam Multi Nasional; Terlapor III PT A&T Holidays; Terlapor IV, PT Bidy Tour; Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa; Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa; Terlapor VII, PT Jasa Wisata; Terlapor VIII PT Lombok Karya Wisata; Terlapor IX, PT Luana Jaya; Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata Satriavi; Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri; dan Terlapor XII, CV Global Entrepreneur, untuk membatalkan kesepakatan besaran komisi dari agen kepada sub agen.

Setelah proses pemeriksaan yang telah dilakukan oleh Tim Pemeriksa Lanjutan untuk membuktikan kebenaran gugatan ternyata ASATIN dinyatakan tidak terbukti melanggar Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, hal ini dikarenakan seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa ASATIN hanya merupakan wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya sehingga tidak ada orientasi pada bisnis. Sehingga ASATIN bukan termasuk dalam pelaku persaingan usaha yang memiliki pesaing dalam usaha, karena kegiatannya yang memang hanya sebagai wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya saja sehingga unsur pelaku usahanya tidak terpenuhi, dan Majelis Komisi memutuskan bahwa ASATIN tidak terbukti secara sah melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, serta Majelis Komisi juga merekomendasikan kepada ASATIN untuk tidak mewadahi kesepakatan-kesepakatan yang bertentangan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Sedangkan para terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII menurut pemeriksaan lanjutan yang dilakukan oleh Tim Pemeriksa Lanjutan merupakan pelaku usaha di bidang agen penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang bersaing satu sama lain pada pasar bersangkutan, dan telah melakukan kesepakatan dalam pemberian besaran komisi kepada sub agen dan terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 dikarenakan unsur pelaku usaha dan pesaingnya terpenuhi.

Selain itu Majelis Komisi menyatakan adanya unsur perjanjian penetapan harga atas suatu barang dan jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan telah terpenuhi juga, dikarenakan para terlapor pelaku usaha agen penjualan tiket pesawat ini telah membuat kesepakatan dalam hal besaran komisi. Tetapi telah di sebutkan sebelumnya bahwa salah satu Anggota Majelis Komisi yaitu Dr. Sukarmi, S.H., M.H. tidak sepakat dengan pendapat atau penilaian majelis lainnya, karena pemberian komisi dari agen kepada sub agen tidak mempengaruhi harga penjualan tiket ke konsumen.

Dengan demikian jika ditarik unsur dari Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 berdasarkan fakta dan alat bukti kesepakatan harga tidak ada, yang ada adalah kesepakatan besaran komisi sebagaimana dimaksud dalam pokok perkara. Maka unsur kesepakatan harganya tidak terpenuhi.

Dalam kasus ini walaupun adanya perbedaan pendapat dari Dr. Sukarmi, S.H., M.H. yang menyatakan tidak sepakat dengan pendapat

atau penilaian Majelis Komisi lainnya, bahwa harga tidak sama dengan komisi karena harga terbentuk terlebih dahulu baru diambil komisi sebagai upah dari orang yang telah menjual jasa atau balas jasa (*fee*) yang diberikan oleh penjual kepada pihak lain yang menjadi perantara dari transaksi penjualan barang.

Akan tetapi walaupun adanya perbedaan pendapat antara Anggota Majelis Komisi dalam sebuah putusan suatu perkara, maka putusan akan diambil melalui suara terbanyak dari Anggota Majelis Komisi. Sehingga Majelis Komisi memutuskan anggota ASATIN yaitu terlapor II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII terbukti melakukan pelanggaran Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dalam Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, tidak diatur mengenai adanya penetapan komisi tetapi diatur mengenai penetapan harga. Penetapan harga sendiri diatur dalam Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Penetapan harga merupakan perjanjian yang dilarang dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Pelaku usaha dilarang melakukan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga barang atau jasa karena dapat menyebabkan kerugian bagi kepentingan umum.

Kepentingan umum disini bisa pelaku usaha yang lain yang tidak ikut dalam perjanjian penetapan harga ataupun konsumen. Jika para pelaku usaha telah sepakat melakukan perjanjian penetapan harga, maka yang akan terjadi ialah persaingan usaha yang tidak sehat.



Sebagai contoh dampak dari perjanjian penetapan harga yang dapat menimbulkan kerugian bagi kepentingan umum yaitu pelaku usaha yang membuat perjanjian penetapan harga dapat 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.

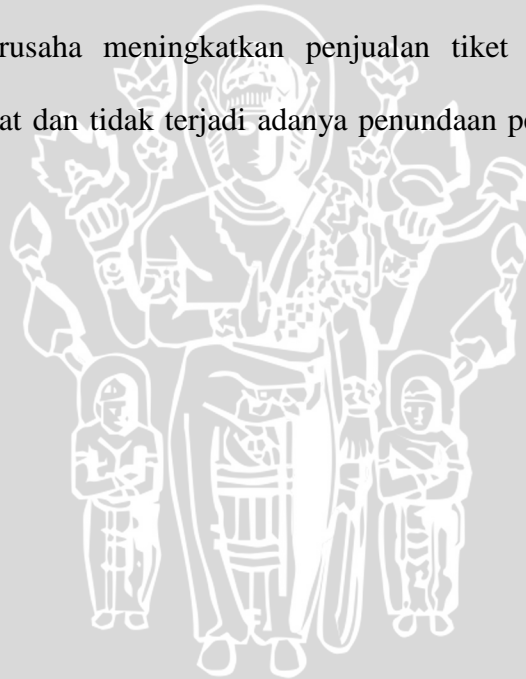
Berbeda dengan penetapan komisi, komisi merupakan imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli. Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak diatur mengenai penetapan komisi karena pemberian komisi tidak dapat dikualifikasikan dalam perbuatan yang dapat mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Pemberian komisi pada perkara no: 10/KPPU-L/2009 ini dimaksudkan sebagai upah lelah atas jasa yang telah diberikan atau untuk meningkatkan kinerja semata. Sehingga tidak mempengaruhi harga sama sekali.

Jadi jelas penetapan komisi berbeda dengan penetapan harga dan penetapan komisi tidak dapat dikualifikasikan termasuk perjanjian yang dilarang dalam pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Mengingat yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai perkara no: 10/KPPU-L/2009 karena harga terbentuk terlebih dahulu baru diambil komisi sebagai upah dari orang yang telah berjasa menjualkan barang atau jasanya. Sehingga komisis tidak mempengaruhi harga.

Pada kasus ini pemberian komisi oleh agen sangat berpengaruh dalam meningkatkan kinerja sub agen dalam melakukan penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat.

Pemberian komisi sebagai alat dalam memotivasi kerja yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan, sehingga pada akhirnya menentukan tercapai tidaknya target penjualan.

Agen tiket pesawat anggota ASATIN selaku para terlapor yang menjalankan usaha di bidang penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat mengharapkan agar melalui pemberian komisi, sub agen bersedia menyumbangkan tenaganya untuk melakukan penjualan tiket dan lebih semangat dalam menjual tiket pesawat. Pada dasarnya komisi yang diberikan agen kepada sub agen merupakan semacam perangsang agar sub agen berusaha meningkatkan penjualan tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat dan tidak terjadi adanya penundaan pembayaran kepada agen.



## BAB V PENUTUP

### A. KESIMPULAN

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada Bab IV tentang analisis putusan KPPU nomor: 10/KPPU-L/2009 mengenai perjanjian penetapan harga sesuai pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat disimpulkan bahwa menurut fakta dan kejadian yang terjadi dinyatakan bahwa ASATIN diduga melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999, dengan adanya kartel komisi tiket pesawat di Nusa Tenggara Barat yang dilakukan antara lain dengan cara kesepakatan besaran komisi dari Agen kepada Sub Agen adalah tidak benar. Karena Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat tidak mengatur kartel sebagaimana dipersangkakan dalam kasus. Akan tetapi setelah dilakukan analisa kasus menurut undang-undang yang sudah ditetapkan menyatakan bahwa ASATIN hanya merupakan wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya sehingga tidak ada orientasi pada bisnis maka, ASATIN tidak dapat dikualifikasikan melanggar Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengenai penetapan harga. Akan tetapi anggota ASATIN yaitu Terlapor II, PT Alam Multi Nasional; Terlapor III PT A&T Holidays; Terlapor IV, PT Bidy Tour; Terlapor V, PT Citra Mulia Antar Nusa; Terlapor VI, PT Gady Angkasa Nusa; Terlapor VII, PT Jasa Wisata; Terlapor VIII PT Lombok Karya Wisata; Terlapor IX, PT Luana Jaya; Terlapor X, PT Biro Perjalanan Wisata.



Satriavi; Terlapor XI, PT Sindo Surya Cemerlang Asri; dan Terlapor XII, CV Global Enterpreneur terbukti melakukan persaingan usaha tidak sehat karena unsur pelaku usaha dan pesaingnya terpenuhi.

2. Dalam mengkualifikasi pelanggaran hukum pada perkara no: 10KPPU-L/2009 Tim Pemeriksa Lanjutan dan Majelis Komisi menyatakan bahwa para agen tiket anggota ASATIN melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 karena telah melakukan kartel komisi, faktanya para agen tiket anggota ASATIN hanya menetapkan besaran komisi. Penetapan komisi tidak termasuk perjanjian yang dilarang dalam Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 karena dalam Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak mengatur mengenai penetapan komisi tetapi mengatur mengenai penetapan harga. Memang sekilas dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, Pasal 5 memiliki kesamaan dengan pasal 11 yang mengatur mengenai kartel. Perbedaannya yaitu pada Pasal 5, pelaku usaha sepakat untuk menetapkan harga, sedangkan pada Pasal 11 tentang kartel sehingga yang disepakati oleh anggota adalah mempengaruhi harga dengan jalan mengatur produksi atau pemasaran barang atau jasa. Oleh karena itu pelaku usaha dilarang melakukan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya karena dapat menyebabkan kerugian bagi kepentingan umum.

## B. SARAN

1. Pada kasus ini bahwa para Terlapor diduga melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999, dengan adanya kartel komisi tiket

pesawat di Nusa Tenggara Barat yang dilakukan antara lain dengan cara kesepakatan besaran komisi dari Agen kepada Sub Agen adalah tidak benar. Karena Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat tidak mengatur kartel sebagaimana dipersangkakan dalam kasus. Faktanya ASATIN hanya merupakan wadah atau forum komunikasi bagi para anggotanya sehingga tidak ada orientasi pada bisnis maka, ASATIN tidak dapat dikualifikasikan melanggar Pasal 5 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Sedangkan Tim Pemeriksa Lanjutan Beserta Majelis Komisi menyimpulkan bahwa anggota ASATIN terbukti melanggar Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2009 mengenai kartel komisi, yang sebenarnya pokok dari Pasal 5 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2009 ialah penetapan harga. Akhirnya terjadi perbedaan pendapat antara Majelis Komisi yang satu dengan yang lain mengenai penetapan komisi berbeda dengan penetapan harga, maka seharusnya Tim pemeriksa Lanjutan serta Majelis Komisi menggunakan dasar hukum yang lebih relevan dalam mengkualifikasi kasus.

2. Seharusnya pihak Tim Pemeriksa Lanjutan lebih jeli lagi dalam menangani kasus-kasus sehingga tidak mengalami kesalahan yang sama dalam mengkualifikasi kasus pada kasus-kasus selanjutnya.
3. Berdasarkan hasil penelitian terhadap putusan perkara no: 10KPPU-L/2009 seharusnya gugatan dimasukkan dalam berkas putusan perkara sebelum duduk perkara.

## DAFTAR PUSTAKA

## A. Buku

Meyliana, Devi. 2013. *Hukum Persaingan Usaha*. Setara Press: Malang

Darmawan, Didit. 2005. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Metromedia Education: Surabaya

Retnowulan dan Iskandar. *Hukum Acara Perdata dalam Teori dan praktek*. Mandar Maju: Bandung

Suherman,A.M. 2002. *Aspek Hukum dalam Ekonomi Global*. Ghalia Indonesia: Jakarta

Kartika,E. & Simangunsong, A. 2007. *Hukum Dalam ekonomi*. PT Grasindo: Jakarta

Kansil,C.S.T. 2001. *Hukum Perusahaan Indonesia (Aspek Hukum Dalam Ekonomi) bagian 2*. PT.Pradnya Paramita: Jakarta

Mustafa, Kamal. 2012. *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya Di Indonesia*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta

Hermansyah. 2009. *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta

Abdulkadir, Muhammad. 2004. *Hukum dan Penelitian Hukum*. PT Citra Aditya Bakti: Bandung

Soekanto,S. 2007. *Pengantar Penelitian Hukum cet.III*. Universitas Indonesia (UI-Press): Jakarta



Marzuki,P.M. 20013. *Penelitian Hukum*. Kencana Prenada Media Grup: Jakarta

Susanti A,N. 2012. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia: Dalam Teori dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta

Fahmi, Andi dkk. 2009. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*. Puri Indah: Jakarta

Usman, Rachmadi. 2013. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Sinar Grafika: Jakarta

Puspaningrum, Galuh. 2013. *Hukum Persaingan Usaha*. CV Aswaja Pressindo: Yogyakarta

#### **B. Peraturan Perundang-Undangan**

Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

KUHPerdata (Kitab Undang-undang Hukum Perdata)

Undang-Undang Dasar 1945

#### **C. Kamus**

*Erawaty, Elli dan Badudu J,S. 1996. Kamus Hukum Ekonomi*. ELIPS: Jakarta

#### **D. Jurnal**

Andi Ahmad Suharmansyur. *Analisis Yuridis Normatif Terhadap Pemalsuan Akta Otentik Yang Dilakukan Oleh Notaris*. Jurnal Karya Ilmiah Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang

**E. Dokumen**

Putusan Perkara Nomor: 10/KPPU-L/2009

Naskah Akademik. 2005. *Tentang Persaingan Usaha dan Anti Monopoli*.

Mahkamah Agung RI: Jakarta

**F. Internet**

Rezy, Fakhry. *Persaingan Usaha Tidak Sehat Masih Terjadi*.

[http://economy.okezone.com/read/2013/06/09/320/819247/kppu-](http://economy.okezone.com/read/2013/06/09/320/819247/kppu-persaingan-usaha-tidak-sehat-masih-terjadi)

[persaingan-usaha-tidak-sehat-masih-terjadi](http://economy.okezone.com/read/2013/06/09/320/819247/kppu-persaingan-usaha-tidak-sehat-masih-terjadi) . Diakses tanggal 09 Juni 2013

<http://www.kppu.go.id/id/putusan/tahun-2009/>

<http://library.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/190/jiptiain--kurniawati-9460-4-bab1.pdf>

<http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/161/jiptiain--umizakiyah-8048-4-babiza-.pdf>

Meta. *Metode Penelitian Hukum Normatif*.

<http://lawmetha.wordpress.com/2011/05/19/metode-penelitian-hukum-normatif/> . Diakses tanggal 19 Mei 2011

Yuriandi, Agung. *Kekeliruan Yang Terjadi Dalam Penelitian Hukum Normatif*.

<http://agungyuriandish.wordpress.com/2009/04/11/kekeliruan-yang-terjadi-dalam-penelitian-hukum-normatif/> . Diakses pada tanggal 11 April 2009

[http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/selling\\_pdf/bab3sell.pdf](http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/selling_pdf/bab3sell.pdf)

<http://thesis.binus.ac.id/Asli/Bab2/2011-1-00476-mn%202.pdf>

[http://repository.upnyk.ac.id/39/1/E-9\\_evi-pardede-54.pdf](http://repository.upnyk.ac.id/39/1/E-9_evi-pardede-54.pdf)

