

Perjanjian Yang Dilarang Berdasarkan Perspektif Hukum Persaingan Usaha Indonesia

Nama Kiagoos Haqy Anafi Ghany Aziz
Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia
Email Korespondensi: haqyga@gmail.com

Abstrak. Indonesia sebagai sebuah negara memiliki tujuan yang telah disepakati oleh seluruh rakyatnya. Salah satu tujuan negara Indonesia yaitu memajukan kesejahteraan umum sebagaimana telah diamanatkan oleh konstitusi negara dalam Undang-Undang Dasar Tahun 1945. Untuk dapat mewujudkan tujuan negara tersebut Indonesia harus melakukan pembangunan khususnya di bidang perekonomian dengan sistem ekonomi kerakyatan atau demokrasi ekonomi. Oleh karena itu, maka segala bentuk kegiatan ekonomi harus didasarkan pada keadilan agar pembangunan di bidang perekonomian dapat berjalan dengan kondusif. Salah satu bidang ekonomi yang memiliki kontribusi sangat besar yaitu sektor usaha. Pemerintah pada dasarnya telah memberikan ruang atau kesempatan yang sama pada seluruh masyarakat untuk melakukan kegiatan usaha dengan persaingan secara sehat. Namun dalam praktiknya, banyak ditemukannya perjanjian-perjanjian atau kegiatan-kegiatan usaha yang tidak mencerminkan keadilan bagi para pelaku usaha maupun masyarakat pada umumnya. Untuk dapat mencegah dan memberikan koridor hukum yang jelas, Indonesia mengundang Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dengan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) sebagai pelaksana undang-undang tersebut. Dalam undang-undang tersebut diatur secara rinci dan khusus mengenai bentuk-bentuk perjanjian yang dilarang dalam persaingan usaha yaitu Perjanjian yang dilarang oleh UU No.5 Tahun 1999 adalah oligopoli, penetapan harga, pembagian wilayah, pemboikotan, kartel, trust, oligopsoni, intregasi vertikal, perjanjian tertutup dan perjanjian dengan pihak luar negeri, termasuk didalamnya diatur mengenai sanksi hukum bagi yang melanggar yaitu sanksi administrasi dan sanksi pidana.

Kata kunci: *Persaingan Usaha, KPPU, Perjanjian Yang Dilarang, Oligopoli, Kartel, Trust*

Abstract. *Indonesia as a country has goals that have been agreed upon by all it's people. One of the goals of the Indonesian state is to promote general welfare as mandated by the state constitution in the 1945 Constitution. In order to realize the country's goals, Indonesia must undertake development, especially in the economic sector with a populist economic system or economic democracy. Therefore, all forms of economic activity must be based on justice so that development in the economic sector can run conducive. One of the economic sectors that has a very large contribution is the business sector. The government has basically provided equal space or opportunity to all people to carry out business activities with fair competition. However, in practice, many agreements or business activities are found that do not reflect justice for business actors and society in general. In order to prevent and provide clear legal corridors, Indonesia enacted Law Number 5 of 1999 concerning the Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition with the Business Competition Supervisory Commission (KPPU) as the implementer of the law. In this law it is regulated in detail and specifically regarding the forms of agreements prohibited in business competition, namely the agreements prohibited by Law No.5 of 1999 are oligopoly, price fixing, zoning, boycotts, cartels, trusts, oligopsony, and vertical integration, closed agreements and agreements with foreign parties, including therein are regulated regarding legal sanctions for those who violate, namely administrative sanctions and criminal sanctions.*

Keywords: *Business Competition, KPPU, Prohibited Agreement, Oligopoly, Cartel, Trust*

PENDAHULUAN

Negara pada prinsipnya didirikan dengan tujuan mencapai suatu tujuan tertentu yang disepakati oleh seluruh rakyatnya. Demikian juga dengan Negara Kesatuan Republik Indonesia yang memiliki tujuan tertentu yang telah disepakati oleh seluruh rakyat Indonesia. Tujuan tersebut dinyatakan dalam alinea keempat Pembukaan Undang-Undang Dasar Tahun 1945 (selanjutnya akan disebut UUD 1945), yang menyatakan bahwa tujuan negara yaitu memajukan kesejahteraan umum, melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia, mencerdaskan kehidupan bangsa, dan turut serta menciptakan ketertiban dunia berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi, dan keadilan sosial.

Untuk dapat mewujudkan tujuan dasar negara tersebut, Indonesia yang diwakili oleh pemerintah melaksanakan pengembangan disegala aspek, khususnya di bidang ekonomi. Hal tersebut juga diamanatkan dalam Pasal 33 ayat (4) UUD 1945 yang menyatakan bahwa Perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional. Oleh karena itu dapat disimpulkan secara sederhana bahwa penyelenggaraan pengembangan perekonomian Indonesia diselenggarakan berdasarkan sistem ekonomi kerakyatan atau demokrasi ekonomi yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan dan keadilan sosial sebagai cita-cita pembangunan ekonomi yang berdasarkan dengan asas kekeluargaan.

Sektor usaha merupakan salah satu hal yang memiliki kontribusi terbesar dalam pertumbuhan perekonomian negara khususnya Indonesia. Sektor tersebut tentunya diharapkan dalam pelaksanaannya dapat berjalan secara seimbang. Hal tersebut merupakan suatu bentuk persaingan usaha yang sehat, dimana para pelaku usaha melakukan kegiatan usaha dengan mengedepankan keadilan dengan memberikan

kesempatan yang sama bagi setiap pelaku usaha. Persaingan harus dipandang sebagai hal yang positif dan sangat esensial dalam kegiatan usaha. Pelaku usaha akan berlomba – lomba untuk terus menerus memperbaiki produk dan melakukan inovasi atas produk yang dihasilkan untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggan. Selain itu, persaingan usaha yang sehat juga akan menciptakan transparansi dan desentralisasi pengambilan keputusan ekonomi yang membuka partisipasi banyak pihak.

Dalam praktiknya, ternyata persaingan usaha yang sehat sulit dilaksanakan, karena banyak kebijakan pemerintah yang pada awalnya kurang tepat sehingga pasar atau kegiatan usaha menjadi terdistorsi. Di sisi lain, perkembangan para pelaku usaha swasta dalam kenyataannya di masyarakat atau dalam hal ini adalah konsumen sebagian besar adalah perwujudan dari kondisi persaingan usaha yang tidak sehat. Oleh karena kondisi tersebut maka marak ditemukan perjanjian-perjanjian atau kegiatan-kegiatan usaha yang tidak mencerminkan keadilan bagi para pelaku usaha maupun masyarakat pada umumnya. Untuk mencapai keuntungan yang semaksimal-maksimalnya dalam melakukan usaha, tidak jarang pelaku usaha melakukan kegiatan-kegiatan yang dapat merugikan para konsumennya.

Untuk memberikan koridor hukum serta batasan-batasan yang jelas dalam mengatur persaingan usaha, Pemerintah Indonesia pada tanggal 5 Maret 1999 mengesahkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (selanjutnya akan disebut UU No. 5 Tahun 1999). Undang-undang ini menjamin adanya kepastian hukum untuk lebih mempercepat pembangunan ekonomi, meningkatkan kesejahteraan umum dan mewujudkan semangat dan semangat UUD 1945.

Salah satu bentuk pembatasan kegiatan berusaha pelaku usaha dalam UU No. 5 Tahun 1999 adalah dengan mengatur perjanjian yang dilarang. Sebelum diperkenalkannya istilah perjanjian yang ada dalam UU No. 5 Tahun 1999, istilah

perjanjian secara umum telah lama dikenal oleh masyarakat. Wirjono menafsirkan perjanjian sebagai perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak dalam hal mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedang pihak lainnya berhak menuntut pelaksanaan dari perjanjian itu. Sedangkan Subekti menyatakan bahwa perjanjian adalah suatu peristiwa, di mana seseorang berjanji kepada orang lain, atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999, yang dimaksud dengan perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apa pun, baik secara tertulis maupun tidak tertulis.

UU No. 5 Tahun 1999 mengatur beberapa perjanjian yang dilarang untuk dilakukan oleh pelaku usaha, yaitu:

1. Oligopoli;
2. Penetapan harga;
3. Pembagian wilayah;
4. Pemboikotan;
5. Kartel;
6. Trust;
7. Oligopsoni;
8. Integrasi vertikal;
9. Perjanjian Tertutup;
10. Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri.

Dengan berlakunya UU No. 5 Tahun 1999 sebagai dasar peraturan kebijakan diikuti dengan berdirinya Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (selanjutnya akan disebut KPPU) untuk mengawasi ketentuan Undang-Undang tersebut. Keberadaan UU No.5 Tahun 1999 memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan masyarakat umum. KPPU memiliki fungsi kekuasaan campuran yang dapat dilihat pada kewenangan yang dimiliki KPPU berdasarkan Pasal 36 Undang – Undang No. 5 Tahun 1999, misalnya KPPU dapat melakukan penyelidikan dan atau pemeriksaan dan menjatuhkan sanksi terhadap kasus dugaan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Dalam perspektif hukum persaingan usaha, dikenal dua pendekatan hukum untuk melakukan penyelidikan terhadap tindakan yang dilarang tersebut, yakni metode *rule of reason* dan *per se illegal*. Metode *rule of reason* adalah metode yang digunakan oleh KPPU untuk menyelidiki suatu perjanjian dan atau kegiatan yang dilarang, dengan menganalisis lebih lanjut apakah perjanjian atau tindakan tersebut dapat mengakibatkan persaingan tidak sehat. Sebaliknya, pendekatan *per se illegal* adalah menyatakan setiap perjanjian atau kegiatan usaha tertentu sebagai ilegal, tanpa pembuktian lebih lanjut atas dampak yang ditimbulkan dari perjanjian atau kegiatan usaha tersebut. Kegiatan yang dianggap sebagai *per se illegal* biasanya meliputi penetapan harga secara kolusif atas produk tertentu, serta pengaturan harga penjualan kembali.

Berdasarkan latar belakang sebagaimana diuraikan di atas, Penulis merumuskan masalah yang akan dianalisis dalam tulisan ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaturan mengenai perjanjian yang dilarang berdasarkan perspektif hukum persaingan usaha di Indonesia?
2. Bagaimana pengaturan mengenai sanksi terhadap perbuatan perjanjian yang dilarang berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999?

METODE PENELITIAN

Tulisan ini menggunakan metode preskriptif yuridis normatif yakni merupakan metode penelitian hukum kepustakaan atau penelitian hukum yang pelaksanaannya dilakukan dengan meneliti bahan pustaka yang ada. Dengan metode ini penulis akan melakukan penelitian dengan melakukan identifikasi pokok-pokok permasalahan yang hendak dibahas secara tuntas dengan norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan terkait.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perjanjian Yang Dilarang Berdasarkan Perspektif Hukum Persaingan Usaha di Indonesia

a. Oligopoli

Oligopoli menurut ilmu ekonomi merupakan salah satu bentuk struktur pasar, di mana di dalam pasar tersebut hanya terdiri dari sedikit perusahaan. Setiap perusahaan di pasar memiliki kekuatan (yang cukup) untuk mempengaruhi harga pasar, dan perilaku masing-masing perusahaan mempengaruhi perilaku perusahaan lain di pasar.

Pasal 4 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan: "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) menyatakan bahwa: "Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu."

Pasal 4 UU No. 5 Tahun 1999 merupakan pasal yang ditafsirkan menggunakan pendekatan *rule of reason*, oleh karena itu sebenarnya tidak melarang pelaku niaga untuk mencapai kesepakatan dengan pelaku niaga lain untuk secara bersama-sama menguasai produksi barang dan / atau jasa. Dan / atau menjual atau mengadakan perjanjian oligopoli, sepanjang tidak mengarah pada perilaku monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dan mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima sebagai dasar pembenar dari perbuatan mereka tersebut.

Namun demikian, pada umumnya, perjanjian oligopoli dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Hal ini disebabkan dalam oligopoli sangat mungkin terjadi perusahaan-perusahaan yang ada akan saling mempengaruhi untuk menentukan harga pasar, menentukan angka produksi barang dan jasa, yang kemudian dapat

mempengaruhi perusahaan lainnya, baik yang sudah ada maupun yang masih di luar pasar.

Dengan demikian, perjanjian oligopoli dapat saja mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima dan tidak menimbulkan akibat yang begitu merugikan. Oleh karena itu Pasal 4 UU No. 5 Tahun 1999 yang mengatur mengenai oligopoli dirumuskan secara *rule of reason*, agar penegak hukum dalam menegakkan UU No. 5 Tahun 1999 dapat mempertimbangkan secara baik, apakah oligopoli yang terjadi merupakan suatu hal yang alamiah, atau mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima, atautkah perjanjian oligopoli tersebut dibuat hanya bertujuan sekedar untuk membatasi persaingan belaka.

b. Perjanjian Penetapan Harga

Perjanjian penetapan harga merupakan salah satu strategi yang ditempuh oleh pelaku usaha untuk menghasilkan keuntungan yang setinggi-tingginya. Dengan adanya penetapan harga antar pelaku usaha (produsen atau penjual), maka akan menghilangkan persaingan harga produk yang mereka jual atau jual, yang dapat mengakibatkan terjadinya surplus konsumen yang seharusnya dinikmati pembeli atau konsumen terpaksa beralih ke produsen atau penjual. Kekuatan untuk mengatur harga, pada dasarnya merupakan perwujudan dari kekuatan menguasai pasar dan menentukan harga yang tidak masuk akal. Kekuatan untuk menentukan harga pada dasarnya adalah perwujudan dari kekuatan untuk mendominasi pasar dan menentukan harga yang tidak berarti.

Perjanjian penetapan harga yang dilarang oleh UU No. 5 Tahun 1999 diatur dalam Pasal 5 UU No. 5 Tahun 1999, yang terdiri dari perjanjian penetapan harga, diskriminasi harga, harga pemangsa atau jual rugi, dan pengaturan harga jual kembali.

Pasal 5 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa: "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." Lebih lanjut menurut Pasal 5 ayat (2), UU No. 5 Tahun

1999 memberikan pengecualian-pengecualian, sehingga tidak semua perjanjian penetapan harga dilarang. Suatu perjanjian penetapan harga yang dibuat dalam suatu usaha patungan dan yang didasarkan kepada undang-undang yang berlaku, tidak dilarang. Pasal tersebut memiliki pendekatan secara *per se illegal*, sehingga penegak hukum dapat langsung menerapkan pasal ini kepada pelaku usaha yang melakukan perjanjian penetapan harga tanpa harus mencari alasan-alasan mereka melakukan perbuatan tersebut atau tidak perlu membuktikan apakah perbuatan tersebut menimbulkan terjadinya praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat atau tidak.

c. Perjanjian Diskriminasi Harga

Perjanjian diskriminasi harga adalah perjanjian antara pelaku usaha dengan pelaku usaha lainnya dimana produk yang sama dijual kepada setiap konsumen dengan harga yang berbeda. Singkatnya, diskriminasi harga terjadi ketika ada perbedaan harga antara satu pembeli dengan pembeli lainnya.

Pasal 6 UU No. 5 Tahun 1999 melarang setiap perjanjian diskriminasi harga tanpa memperhatikan tingkatan yang ada pada diskriminasi harga, di mana bunyi dari pasal tersebut adalah: "Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan/atau jasa yang sama."

Bila melihat rumusan Pasal 6 UU No. 5 Tahun 1999, diskriminasi harga ini dilarang secara *per se illegal*. Oleh karena itu, pelaku usaha yang melaksanakan perbuatan yang dilarang oleh Pasal 6 dapat dikenakan sanksi hukum oleh aparat penegak hukum tanpa terlebih dahulu melihat bahwa perbuatannya akan menimbulkan akibat tertentu, dan tanpa harus mempelajari penyebab terjadinya diskriminasi harga.

d. Predatory Pricing

Predatory pricing merupakan salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan menjual produk di bawah harga pokok. Tujuan utama dari predatory pricing adalah untuk mengeluarkan pelaku usaha

pesaing dari pasar dan mencegah pelaku usaha yang mungkin menjadi pesaing memasuki pasar yang sama. Setelah berhasil menarik peserta bisnis pesaing keluar dari pasar dan menunda masuknya pemain baru, ia dapat segera menaikkan harga kembali dan memaksimalkan kemungkinan keuntungan.

Pasal 7 UU No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lainnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar (*predatory pricing*) yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Oleh karena ketentuan yang mengatur mengenai *predatory pricing* dirumuskan dengan pendekatan *rule of reason*, maka dapat dikatakan bahwa sepanjang perilaku tersebut tidak menimbulkan persaingan usaha tidak sehat atau pelaku niaga memiliki alasan yang dapat diterima.

e. Resale Price Maintenance

Pasal 8 UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa: "Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat 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."

Ketentuan yang mengatur mengenai *resale price maintenance* oleh UU No. 5 Tahun 1999 ditafsirkan dirumuskan secara *rule of reason*. Oleh karena itu dapat diartikan sebagai memperbolehkan seorang pelaku usaha untuk mencapai kesepakatan dengan pelaku usaha lain, yang menyatakan bahwa penerima produk tidak akan menjual atau menawarkan kembali produk yang diterima dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah disepakati, asalkan tidak menyebabkan persaingan usaha tidak sehat.

f. Pembagian Wilayah

Pada dasarnya perjanjian pembagian wilayah adalah perjanjian di antara pelaku usaha untuk membagi wilayah pemasaran di antara mereka akan berakibat kepada eksploitasi terhadap konsumen, di mana

konsumen tidak mempunyai pilihan yang cukup baik dari segi barang maupun harga.

Pasal 9 UU No. 5 Tahun 1999 yang melarang perbuatan pembagian wilayah dengan menyatakan: “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan/atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.”

Tujuan dari perjanjian pembagian wilayah adalah untuk membagi wilayah pasar atau pasar distribusi barang atau jasa, yaitu untuk menetapkan ketentuan tempat pelaku usaha diberikan hak untuk menjual barang atau jasa. Tujuan selanjutnya adalah untuk mengontrol kepadatan distribusi dan mencegah kelebihan muatan di lokasi tertentu

Ketentuan yang mengatur mengenai perjanjian pembagian wilayah oleh UU No. 5 Tahun 1999 khususnya Pasal 9 memiliki pendekatan *rule of reason*, Oleh karena itu, perlu dibuktikan apakah perilaku tersebut telah mengarah pada perilaku monopoli dan / atau persaingan usaha tidak sehat, atau apakah pelaku memiliki alasan yang dapat diterima secara wajar.

g. Pemboikotan

Perjanjian pemboikotan adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha yang bertujuan untuk mengecualikan pelaku usaha lain dari pasar yang sama, atau untuk mencegah pelaku usaha yang mungkin menjadi pesaing memasuki pasar yang sama, dan kemudian mempertahankannya hanya untuk mendapatkan keuntungan perusahaan yang berpartisipasi dalam perjanjian pemboikotan.

UU No. 5 Tahun 1999 mengategorikan perjanjian pemboikotan sebagai salah satu perjanjian yang dilarang, yang diatur dalam Pasal 10 ayat (1) dan (2) UU No. 5 Tahun 1999, Pasal 10 ayat (1) berbunyi: “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar

negeri.” Sedangkan Pasal 10 ayat (2) berbunyi: “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya, untuk menolak menjual setiap barang dan/atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga perbuatan tersebut: a. merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain atau; b. membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan/atau jasa dari pasar bersangkutan.”

Karena besarnya dampak yang akan ditimbulkan dari pemboikotan, maka Pasal 10 ayat (1) dan (2) UU No. 5 Tahun 1999 yang mengatur mengenai perjanjian pemboikotan ini dirumuskan secara *per se illegal*, dengan memperhatikan konsekuensi perilakunya atau alasan pemboikotan tersebut, maka pelaku usaha tersebut dapat sudah dapat dihukum.

h. Kartel

Kartel secara sederhana dapat didefinisikan sebagai perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha yang bertujuan untuk mengawasi produksi, penjualan dan harga, dan untuk melakukan monopoli terhadap komoditas atau industri tertentu.

Pasal 11 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa kartel dapat terjadi jika pelaku usaha membuat perjanjian dengan pesaingnya yang bertujuan untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi atau pemasaran suatu barang dan atau jasa sehingga mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Bentuk kartel yang umum dilakukan oleh pihak penjual adalah perjanjian penetapan harga, perjanjian pembagian wilayah pasar atau pelanggan, dan perjanjian pembatasan *output*. Sedangkan kartel yang dilakukan oleh pihak pembeli adalah perjanjian penetapan harga, perjanjian alokasi wilayah dan *bid rigging*.

i. Trust

UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa trust merupakan salah satu perjanjian yang dilarang. Pasal 12 UU No. 5 Tahun 1999 berbunyi: “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian 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, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.”

Pasal 12 UU No. 5 Tahun 1999 ini menggunakan pendekatan *rule of reason* sehingga dapat kita ketahui bahwa trust itu sendiri tidak dilarang, asalkan trust tersebut tidak mengakibatkan terjadinya praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat, atau semata-mata untuk pemusatan kekuatan tanpa mengakibatkan dampak negatif bagi masyarakat.

j. Oligopsoni

Oligopsoni merupakan bentuk suatu pasar yang didominasi oleh sejumlah konsumen yang memiliki kontrol atas pembelian. Struktur pasar ini mirip dengan struktur pasar oligopoli, hanya saja struktur pasar ini terkonsentrasi pada pasar input. Oleh karena itu, distorsi akibat kolusi antar pelaku usaha akan mendistorsi pasar.

UU No. 5 Tahun 1999 memasukkan perjanjian oligopsoni ke dalam salah satu perjanjian yang dilarang. Pasal 13 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa: “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang dan/atau jasa dalam pasar bersangkutan, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.”

Sedangkan Pasal 13 ayat (2) menambahkan bahwa: “Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”

Oligopsoni oleh Pasal 13 UU No. 5 Tahun 1999 diterapkan dengan pendekatan *rule of reason*, itu berarti sebenarnya oligopsoni tidak secara otomatis dilarang.

Namun dalam oligopoli, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, diantaranya kemungkinan adanya kemungkinan terjadinya kolusi dalam penetapan harga sehingga menimbulkan efek anti persaingan. Jika produk yang dibeli berdasarkan perjanjian ini hanya mencakup sebagian kecil dari total pembelian pasar, perjanjian tersebut tidak akan kondusif untuk kolusi harga.

k. Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal merupakan suatu kegiatan yang dilakukan ketika satu perusahaan melakukan kerja sama dengan perusahaan lain yang berada pada level yang berbeda dalam suatu proses produksi, sehingga membuat seolah-olah mereka merupakan satu perusahaan yang melakukan dua aktivitas yang berbeda tingkatannya pada satu proses produksi.

Oleh karena terdapat dampak negatif yang mungkin muncul dari suatu integrasi vertikal, maka UU No. 5 Tahun 1999 memasukkan integrasi vertikal ke dalam pengaturan kelompok perjanjian yang dilarang. Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa: “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.”

Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999 yang mengatur integrasi vertikal diterapkan dengan pendekatan *rule of reason*, Karena seperti yang sudah dijelaskan, integrasi vertikal akan berdampak positif pada persaingan dan mungkin juga berdampak buruk pada persaingan. Dengan kata lain, pelaku usaha sebenarnya tidak dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk menguasai produksi berbagai produk yang termasuk dalam rangkaian produksi suatu barang atau jasa yang masing-masing diolah atau diolah lebih lanjut, selama tidak menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat atau

merugikan kepentingan umum dan perjanjian tersebut memiliki alasan yang dapat diterima, maka perjanjian tersebut dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

l. Perjanjian Tertutup (*Exclusive Distribution Agreement*)

Exclusive distribution agreement perjanjian yang dilakukan oleh dengan pelaku usaha lain yang yang menetapkan bahwa pihak yang menerima produk hanya akan memberikan atau tidak menyediakan produk kepada peserta tertentu atau di tempat tertentu. Dengan kata lain, distributor dipaksa untuk hanya menyediakan peserta tertentu dan Lokasi menyediakan produk pelaku usaha manufaktur.

Permasalahan dalam *exclusive distribution agreement* yaitu dapat terjadi bangkrutnya pelaku usaha karena tidak memiliki bahan baku atau tidak ada distributor yang menjual produknya. Selain itu, kesepakatan eksklusif akan meningkatkan hambatan masuk pasar.

Pasal 15 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat *exclusive distribution agreement* dengan pelaku usaha lain. Pasal tersebut menyatakan: "Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan/atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan/atau pada tempat tertentu."

Pasal 15 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 diterapkan dengan pendekatan *per se illegal*. Oleh karena itu, pada saat pelaku usaha mencapai kesepakatan dengan pelaku usaha lain, di dalamnya terdapat persyaratan bahwa pihak penerima barang dan / atau jasa hanya menyediakan atau tidak memberikan kembali barang dan / atau jasa kepada pihak tertentu dan / atau di tempat tertentu. Saat ini, tidak perlu menunggu konsekuensi dari tindakan tersebut, dan pelaku usaha yang menandatangani perjanjian dapat langsung terikat dengan klausul ini.

m. Perjanjian Tertutup (*Tying Agreement*)

Tying agreement Tindakan yang diambil oleh perusahaan untuk mencapai

kesepakatan dengan pelaku usaha lain dari level yang berbeda untuk mensyaratkan penjualan atau sewa guna barang atau jasa dari level yang berbeda hanya dapat dilakukan jika pembeli atau penyewa juga akan membeli atau menyewakan barang lain.

Pasal 15 ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa: "Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok."

Dari pasal 15 ayat (2) tersebut juga dapat dilihat definisi *tying agreement* yaitu perjanjian yang dibuat di antara pelaku usaha yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.

UU No. 5 Tahun 1999 bersikap cukup tegas terhadap praktik *tying agreement*, hal itu dapat dilihat dari perumusan pasal yang mengatur mengenai *tying agreement* dirumuskan secara *per se illegal*, yang artinya bagi pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan suatu praktik *tying agreement* tanpa harus melihat akibat dari praktik tersebut muncul, pasal ini sudah secara sempurna dapat dikenakan kepada pelaku usaha yang melanggarnya.

n. Perjanjian Tertutup (*Vertical Agreement on Discount*)

Pasal 15 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan: "Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan/atau jasa yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari usaha pemasok: 1. harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau 2. tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok."

Dengan kata lain, jika seorang pelaku usaha ingin mendapatkan potongan harga untuk suatu produk tertentu yang dibeli dari pelaku usaha lain, maka pelaku usaha tersebut

harus bersedia membeli produk lain dari pelaku usaha tersebut, atau tidak bersedia membeli produk lain yang sama atau serupa. Akibatnya, khusus mengenai adanya kewajiban bagi pelaku usaha yang menerima produk dengan harga diskon, yang kemudian diharuskan untuk membeli produk lain dari pelaku usaha pemasok sebenarnya sama dengan akibat yang ditimbulkan oleh *tying agreement*, yaitu menghilangkan hak pelaku usaha untuk secara bebas memilih produk yang ingin mereka beli, dan membuat pelaku usaha harus membeli produk yang sebenarnya tidak dibutuhkan oleh pelaku usaha tersebut.

Pasal 15 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 dirumuskan secara per se illegal, sehingga ketika ada pelaku usaha membuat perjanjian yang digambarkan oleh Pasal 15 ayat (3) tersebut, tanpa harus menunggu sampai munculnya akibat dari perjanjian tersebut, pelaku usaha sudah dapat dijatuhkan sanksi hukum atas perjanjian yang telah dibuatnya tersebut oleh penegak hukum.

o. Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri

Pasal 16 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pasal ini mengatur suatu keadaan khusus apabila pelaku usaha di dalam negeri melakukan perjanjian dengan pihak pelaku usaha di luar negeri.

2. Sanksi Terhadap Perjanjian Yang Dilarang Berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999

a. Sanksi Administratif

Sanksi administratif merupakan satu tindakan yang dapat diambil oleh KPPU terhadap pelaku usaha yang melanggar UU No 5. Tahun 1999. Sanksi administratif ini diatur dalam Pasal 47 yang berupa:

1) Penetapan pembatalan perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 sampai 13, Pasal 15 dan Pasal 16;

- 2) Perintah untuk menghentikan integrasi vertikal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14;
- 3) Perintah untuk menghentikan penyalahgunaan posisi dominan;
- 4) Penetapan pembatalan atas penggabungan atau peleburan badan usaha dan pengambilalihan saham sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28;
- 5) Penetapan pembayaran ganti rugi;
- 6) Pengenaan denda minimal Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dan setinggi tingginya Rp 25.000.000.000 (dua puluh lima miliar rupiah).

KPPU dapat menjatuhkan sanksi administratif tersebut secara kumulatif ataupun alternatif. Keputusan mengenai bentuk sanksi tergantung pada pertimbangan Komisi dengan melihat situasi dan kondisi masing masing kasus. Namun demikian, sampai tahun 2008, terdapat ketidakjelasan mengenai sanksi tersebut. Untuk mengatasi hal tersebut KPPU menerbitkan aturan teknis soal denda dan ganti rugi. Peraturan ini tercantum dalam Keputusan KPPU No. 252/KPPU/Kep/VII/2008 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 47 UU No. 5 Tahun 1999, tanggal 31 Juli 2008.

Ketentuan soal denda sebenarnya sudah diatur dalam Pasal 47 UU No. 5 Tahun 1999. Namun, Pasal tersebut ini secara teknis tidak menyebutkan jumlah yang dapat dipungut oleh KPPU. Penghitungan kerugian ekonomi akibat pelanggaran undang-undang persaingan membutuhkan banyak pertimbangan dan harus didasarkan pada faktor kehati-hatian.

Jika tidak ada kriteria penghitungan, dasar KPPU untuk menetapkan denda tidak tepat. Untuk pelanggaran ringan bisa saja terjadi, KPPU akan mengenakan denda atau ganti rugi yang berlebihan. Akibatnya, pelaku usaha akan menanggung terlalu banyak denda atau ganti rugi yang tidak sebanding dengan perbuatan melawan hukum yang dilakukan. Oleh karena itu, Peraturan KPPU No. 4 Tahun 2009 tersebut diharapkan bisa mengatasi masalah ini.

Ketentuan dalam putusan tersebut antara lain menentukan nilai dasar denda.

Dalam lampiran nomor peraturan KPPU, Pasal 4 Tahun 2009 disebutkan bahwa nilai dasar denda berkaitan dengan tiga hal, yaitu proporsi nilai jual, dan tingkat pelanggaran dikalikan dengan tahun pelanggaran. Setelah mempertimbangkan semua keadaan yang terkait dengan kasus tersebut, untuk setiap jenis pelanggaran, tentukan tingkat pelanggaran berdasarkan kasus per kasus.

Persentase maksimum penjualan yang dihitung adalah 10% dari penjualan. Untuk menentukan apakah rasio nilai penjualan yang dipertimbangkan dalam kasus tersebut harus merupakan skala skala tertinggi atau terendah, KPPU akan mempertimbangkan berbagai faktor, yaitu ukuran perusahaan, jenis pelanggaran, pangsa pasar gabungan pelaku usaha, geografis. pelanggaran cakupan dan / atau tidak diterapkan.

Pedoman tersebut juga menunjukkan bahwa perjanjian harga horizontal, pembagian pasar dan pembatasan produksi, dan persekongkolan tender, yang biasanya dilakukan secara rahasia, merupakan pelanggaran serius terhadap persaingan usaha. Oleh karena itu, kesepakatan tersebut akan dikenakan sanksi berat. Oleh karena itu, proporsi nilai penjualan yang dihitung untuk pelanggaran merupakan proporsi tertinggi dalam skala tersebut.

b. Sanksi Pidana Pokok

Pasal 48 UU No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa sanksi pidana pokok meliputi pidana denda minimal Rp. 25.000.000.000 (dua puluh lima miliar rupiah) dan maksimal Rp. 100.000.000.000 (seratus miliar rupiah). Pidana denda tersebut dapat diganti dengan pidana kurungan selama-lamanya 6 (enam) bulan. Sanksi pidana ini diberikan oleh pengadilan (bukan merupakan kewenangan Komisi) apabila:

- 1) Terjadi pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 4, 9-14, 16-19, 25, 27, dan 28. Pelaku diancam dengan pidana serendah-rendahnya Rp. 25.000.000.000 (dua puluh lima miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp. 100.000.000.000 (seratus miliar rupiah) atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 6 (enam) bulan.

- 2) Terjadi pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 5-8, 15, 20-24 dan 26. Pelaku diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp. 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) dan setinggi tingginya Rp. 25.000.000.000 (dua puluh lima miliar rupiah) atau pidana kurungan pengganti denda selamalamanya 5 (lima) bulan.
- 3) Terjadi pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 41. Ancaman pidananya adalah serendah-rendahnya Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dan setinggi tingginya Rp. 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 3 bulan.

c. Sanksi Pidana Tambahan

Pasal 49 UU No. 5 Tahun 1999 menentukan bahwa pidana tambahan yang dapat dijatuhkan terhadap pelaku usaha dapat berupa:

- 1) Pencabutan izin usaha; atau
- 2) Larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap undang-undang ini untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun; atau
- 3) Penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

Dalam penjelasan umum UU No. 5 Tahun 1999 disebutkan bahwa Komisi hanya berwenang menjatuhkan sanksi administratif, sedangkan yang berwenang menjatuhkan sanksi pidana adalah pengadilan. Suatu perkara yang ditangani oleh KPPU dapat kemudian diserahkan kepada penyidik dan karenanya dapat dijatuhi pidana dalam hal:

- 1) Pelaku usaha tidak menjalankan putusan Komisi yang berupa sanksi administratif (Pasal 44 ayat (4)); dan
- 2) Pelaku usaha menolak untuk diperiksa, menolak memberikan informasi yang diperlukan dalam penyelidikan dan atau pemeriksaan, atau menghambat proses penyelidikan dan atau pemeriksaan (Pasal 41 ayat (2)).

Terhadap kedua pelanggaran tersebut, Komisi menyerahkan kepada penyidik untuk dilakukan penyidikan. Putusan Komisi merupakan bukti permulaan yang cukup bagi

penyidik untuk melakukan penyidikan (Pasal 41 ayat (3) jo. Pasal 44 ayat (5)).

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah penulis sampaikan pada tulisan ini, maka penulis berkesimpulan:

1. Dalam ruang lingkup hukum persaingan usaha di Indonesia, terdapat bentuk-bentuk kegiatan yang dianggap dapat merugikan para pelaku usaha maupun masyarakat pada umumnya sehingga dilarang oleh UU No. 5 Tahun 1999. Bentuk kegiatan yang dilarang yaitu:
 - a. Oligopoli. Yaitu salah satu bentuk struktur pasar, di mana di dalam pasar tersebut hanya terdiri dari sedikit perusahaan. Oligopoli diatur dalam Pasal 4 ayat (1) dan Pasal 4 ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999 dan dapat diterapkan dengan pendekatan *rule of reason*.
 - b. Perjanjian Penetapan Harga yang merupakan salah satu strategi yang ditempuh oleh pelaku usaha untuk menghasilkan keuntungan yang setinggi-tingginya. Perjanjian tersebut diatur dalam Pasal 5 UU No. 5 Tahun 1999, yang terdiri dari perjanjian penetapan harga, diskriminasi harga, harga pemangsa atau jual rugi, dan pengaturan harga jual kembali dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
 - c. Perjanjian Diskriminasi Harga adalah perjanjian antara pelaku usaha dengan pelaku usaha lainnya dimana produk yang sama dijual kepada setiap konsumen dengan harga yang berbeda. Perjanjian ini diatur dalam Pasal 6 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
 - d. *Predatory Pricing*, yaitu salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga di bawah biaya produksi. Kegiatan ini diatur dalam Pasal 7 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.
 - e. *Resale Price Maintenance*, yaitu penetapan harga secara maksimum

atau kesepakatan antar pelaku usaha di mana pembeli akan menjual kembali barang yang dia beli pada harga di mana tidak boleh di bawah harga yang ditentukan. Diatur dalam Pasal 8 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.

- f. Pembagian Wilayah, yang memiliki pengertian Pelaku usaha membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar. Diatur dalam Pasal 9 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.
- g. Pemboikotan, yaitu u bentuk usaha yang dilakukan para pelaku usaha untuk mengeluarkan pelaku usaha lain dari pasar yang sama, atau juga untuk mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama. Diatur dalam Pasal 10 ayat (1) dan ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
- h. Kartel, yaitu salah satu strategi yang diterapkan di antara pelaku usaha untuk dapat mempengaruhi harga dengan mengatur jumlah produksi mereka. Diatur dalam Pasal 11 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.
- i. Trust, yaitu membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar (trust), dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan. Diatur dalam Pasal 12 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.
- j. Oligopsoni, yaitu bentuk suatu pasar yang didominasi oleh sejumlah konsumen yang memiliki kontrol atas pembelian. Diatur dalam Pasal 13 ayat (1) dan ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.
- k. Integrasi Vertikal, suatu kegiatan yang dilakukan ketika satu perusahaan melakukan kerja sama dengan

perusahaan lain yang berada pada level yang berbeda dalam suatu proses produksi. Diatur dalam Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *rule of reason*.

- l. *Exclusive Distribution Agreement*, perjanjian yang dilakukan oleh dengan pelaku usaha lain yang menetapkan bahwa pihak yang menerima produk hanya akan memberikan atau tidak menyediakan produk kepada peserta tertentu atau di tempat tertentu. Diatur dalam Pasal 15 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
 - m. *Tying Agreement*, yaitu apabila suatu perusahaan mengadakan perjanjian dengan pelaku usaha lainnya yang berada pada level yang berbeda dengan mensyaratkan penjualan ataupun penyewaan suatu barang atau jasa hanya akan dilakukan apabila pembeli atau penyewa tersebut juga akan membeli atau menyewa barang lainnya. Diatur dalam Pasal 15 ayat (2) dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
 - n. *Vertical Agreement on Discount*, yaitu apabila pelaku usaha ingin mendapatkan harga diskon untuk produk tertentu yang dibelinya dari pelaku usaha lain, pelaku usaha harus bersedia membeli produk lain dari pelaku usaha tersebut atau tidak akan membeli produk yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing. Diatur dalam Pasal 15 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 dan memiliki pendekatan *per se illegal*.
 - o. Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri, Pasal 16 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.
2. UU No. 5 Tahun 1999 menetapkan 2 (dua) jenis sanksi bagi pelanggar ketentuan pada undang-undang tersebut yaitu sanksi

administratif yang dapat diambil tindakan oleh KPPU dalam hal ini Komisi terhadap pelaku usaha sebagaimana diatur dalam Pasal 47 UU No. 5 Tahun 1999. Komisi juga dapat menjatuhkan sanksi administratif secara kumulatif maupun alternatif. Selanjutnya terdapat penetapan sanksi pidana yang terbagi menjadi 2 (dua) yaitu pidana pokok sebagaimana diatur dalam Pasal 48 UU No. 5 Tahun 1999 dan pidana tambahan sebagaimana diatur dalam Pasal 49 UU No. 5 Tahun 1999. Sehingga dalam hal sanksi UU No. 5 memberikan penetapan sanksi yaitu sanksi denda paling rendah Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dan paling tinggi Rp. 100.000.000.000 (seratus miliar rupiah) atau dengan pidana kurungan paling sedikit 3 (tiga) bulan kurungan dan paling lama pidana kurungan pengganti denda 6 bulan.

SARAN

Berdasarkan simpulan yang telah penulis jelaskan maka penulis memberikan saran yaitu terkait dengan semakin berkembang pesatnya bidang ekonomi dan teknologi di dunia. Pemerintah Indonesia diharapkan dapat beradaptasi dalam berkembangnya tindakan-tindakan persaingan usaha secara tidak sehat dengan cara-cara baru, sehingga terkait undang-undang yang saat ini ada dapat diperbaharui demi melindungi kepentingan masyarakat dan demi tercapainya tujuan negara yaitu kesejahteraan umum. Selain itu diharapkan juga terkait sanksi yang cenderung masing tergolong ringan melihat dampak dari persaingan usaha tidak sehat dalam hal ini perjanjian yang dilarang sangat besar dan berdampak bagi perekonomian masyarakat dan negara secara umum.

DAFTAR PUSTAKA

Areeda, P.E. dan Louis Kaplow (1988). *Antitrust Analysis, Problems, Cases*, 4th Edition. Boston: Little Brown Company.

- Black, Henry Campbell. (1999). *Black's Law Dictionary* seventh edition. Minnesota: West Group.
- Castensen, P.C. (1986). *Predatory Pricing in the Courts: Reflection on Two Decision*. Notre Dame: L. Rev.
- Clarke, P., dan Stephen Corones. (2000). *Competition Law and Policy: Cases and Materials*. Oxford: Oxford University Press.
- Hansen, K. (2001). *Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practice and Unfair Business Competition*. Berlin: GTZ-Katalis Publishing Media Services.
- Hermansyah. (2008). *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia Cetakan kesatu*. Jakarta: Kencana.
- Indonesia. *Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945*.
- Indonesia. *Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*.
- Khemani, R. S. Khemani and D. M. Shapiro. (1996). *Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law*. Paris: OECD.
- Lipsey, R.G. (1993) *Ilmu Ekonomi Edisi Ketujuh jilid 2*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Martin, S. (1994). *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy* 2nd edition. Oxford: Blackwell Publishers.
- Prodjodikoro, W. (1989). *Azas-azas Hukum Perjanjian*. Bandung: PT Eresto.
- Subekti, R. (1985). *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. Jakarta: Intermedia.
- Swasono, S.E. (1985). *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*. Jakarta: UI-Press.
- Usman, R. (2013). *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.