

ANALISIS YURIDIS TERHADAP TINDAKAN MENJUAL RUGI (PREDATORI PRICING) BERDASARKAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT

MUSADDAT HUMAIDY

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan memahami praktek menjual rugi (*predatory pricing*) yang dikatakan sebagai tindakan terlarang dan dianggap melanggar hukum persaingan usaha, serta untuk mengetahui akibat-akibat atau dampak atas tindakan menjual rugi terhadap dunia usaha di Indonesia. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori kepentingan, yang menyatakan bahwa persaingan timbul karena adanya kepentingan-kepentingan. Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian hukum normatif, sehingga data utamanya adalah bahan hukum primer dan sekunder. Hasil penelitian ini dirumuskan bahwa Jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun apabila seluruh pesaing tidak dapat melakukan kegiatan usahanya lagi, maka perusahaan *incumbent* akan menaikkan harga ke tingkat yang tinggi untuk menutupi kerugian yang diderita pada saat penetapan harga sangat rendah. Jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dilarang dalam UU No. 5/1999, karena dapat menghambat persaingan usaha dan merugikan kesejahteraan masyarakat. Dalam upaya memperjelas pengaturan tersebut, pelaku usaha maupun konsumen dapat menggunakan pedoman ini sebagai salah satu pedoman dalam mengetahui latar belakang, teori ekonomi dan bisnis, pengkajian, serta penerapan jual rugi atau *predatory pricing* atau penetapan harga yang sangat rendah yang tercantum dalam Pasal 20 UU No. 5/1999. Jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dilarang dalam UU No. 5/1999, karena dapat menghambat persaingan usaha dan merugikan kesejahteraan masyarakat. Dalam upaya memperjelas pengaturan tersebut, pelaku usaha maupun konsumen dapat menggunakan pedoman ini sebagai salah satu pedoman dalam mengetahui latar belakang, teori ekonomi dan bisnis, pengkajian, serta penerapan jual rugi atau *predatory pricing* atau penetapan harga yang sangat rendah yang tercantum dalam Pasal 20 UU No. 5/1999. Sehubungan dengan kegiatan dunia usaha yang sangat dinamis dan selalu berkembang, maka tidak tertutup kemungkinan bahwa Pedoman ini akan terus disempurnakan. Setelah mempertimbangkan berbagai kekuatan dan kelemahan berbagai test untuk mendeteksi praktek jual rugi atau penetapan harga yang mematikan (*predatory pricing*), maka tahap pengujian yang dilaksanakan KPPU.

Kata Kunci : jual rugi

ANALYSIS JURISDICTION OVER SELLING ACTION LOSS (PREDATORY PRICING) UNDER THE LAW NO. 5 OF 1999 ON THE PROHIBITION OF MONOPOLY PRACTICES AND UNFAIR BUSINESS COMPETITION

MUSADDAT HUMAIDY

ABSTRACT

This research was conducted to know and understand the practice of selling or loss (predatory pricing) is said to be a forbidden action and violate competition law, as well as to know the consequences or impact on action sell at a loss on the business community in Indonesia. The theory used in this research is the theory of interest, stating bahwa competition arises for their interests. The method used is a normative law research, so the main data is the primary legal materials and secondary. Results of this study was formulated that Sell losses very beneficial to consumers, but if all the competitors are not able to conduct the business again, then the incumbent company will raise the price to a high level to cover the losses suffered during the pricing is very low. Loss selling or set very low prices is one of the activities prohibited by Law No. 5/1999, because it can inhibit competition and detrimental to the welfare of society. In an effort to clarify the arrangement, businesses and consumers can use these guidelines as a guide in knowing the background, theory of economics and business, assessment, and implementation of selling at a loss or predatory pricing or pricing very low set forth in Article 20 of Law No. , 5/1999. Loss selling or set very low prices is one of the activities prohibited by Law No. 5/1999, because it can inhibit competition and detrimental to the welfare of society. In an effort to clarify the arrangement, businesses and consumers can use these guidelines as a guide in knowing the background, theory of economics and business, assessment, and implementation of selling at a loss or predatory pricing or pricing very low set forth in Article 20 of Law No. , 5/1999. In connection with the business activities were very dynamic and always evolving, so it is possible that these Guidelines will continue to be refined. After considering the strengths and weaknesses of various tests to detect the practice of selling at a loss or deadly pricing (predatory pricing), then the testing phase conducted KPPU.

Keywords: *selling at a loss*