

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan kajian dalam bagian-bagian sebelumnya maka kesimpulannya adalah :

1. Monopoli dan persaingan usaha merupakan hal biasa dalam kegiatan ekonomi. Sejauh kegiatan itu dilakukan dalam rambu-rambu hukum, implikasi penerapan monopoli dan persaingan usaha tidak bisa dihindari dalam mekanisme ekonomi pasar. Hanya bedanya apa yang terjadi sebelum adanya Undang-Undang No.5 Tahun 1999 praktek-praktek monopoli maupun persaingan tidak diatur dalam koridor hukum yang seharusnya.

Sesudah Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Praktek Monopoli dalam kegiatan bisnis dilarang jika terbukti merugikan pelaku usaha lain, konsumen, masyarakat, maupun negara. Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menegaskan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat di antara para pelaku usaha dapat diancam dengan sanksi administratif dan sanksi pidana.

Implikasi pemberlakuan undang-undang ini adalah dalam rangka mengantisipasi pasar bebas pada era globalisasi ekonomi guna mewujudkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat sebagaimana diamanatkan UUD 1945.

Ketentuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 telah memenuhi prinsip Undang-Undang Anti Monopoli dalam mengatur Struktur Pasar dan perilaku bisnis, karena memuat gabungan dua pengaturan yang dimasukkan dalam satu kitab perundang-undangan baik itu mengenai Undang-Undang Anti Monopoli maupun peraturan perundangan yang menyangkut persaingan usaha atau *Competition Act*. Sehingga monopoli maupun persaingan usaha dapat berjalan seiring dalam peraturan bisnis di Indonesia. Hukum persaingan usaha di masa yang akan datang tetap sejalan dengan isi Pasal 33 UUD 1945 (amandemen IV), Rencana Pembangunan Jangka Panjang Tahun 2005-2025 yang dituangkan dalam Undang-Undang No. 17 Tahun 2007.

Penegakan hukum persaingan usaha di Indonesia diserahkan kepada Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), selain keterlibatan aparat Kepolisian, Kejaksaan, dan Pengadilan. Penegakan pelanggaran hukum persaingan harus dilakukan terlebih dahulu melalui KPPU.

2. 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.

V.2 Saran

1. Dalam pelaksanaannya, penyelidikan akan dimulai sejak KPPU menerima laporan mengenai dugaan terjadinya *predatory pricing* oleh suatu pelaku usaha. Adapun kurun waktu penyelidikan akan dilakukan sejak pelaku usaha terlapor melakukan dugaan praktek *predatory pricing* sampai dengan saat pelapor melaporkan dugaan terjadinya predatory pricing.

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. Mengkaji adanya *Unreasonably low price* dalam tahap ini akan dilakukan pengkajian apakah harga rendah yang ditetapkan oleh suatu pelaku usaha yang diduga melakukan praktek jual rugi merupakan harga yang *unreasonable*. Sebagai indikasi pertama akan dikaji terlebih dahulu kekuatan

pasar (*market power*) pelaku usaha, yang akan ditetapkan memiliki *market power* bila mempunyai peranan (*share*) dalam pasar sedikitnya 35% (tiga puluh lima persen).

2. Apabila pelaku usaha tersebut memang mempunyai *market power*, maka test dilanjutkan dengan melihat hubungan antara harga dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Apabila harga barang ditetapkan di atas biaya total rata-rata (ATC), maka dipastikan harga tersebut bukan harga yang *unreasonable*.

Harga yang ditetapkan bisa dicurigai sebagai *unreasonable price* apabila berada di bawah biaya variabel rata-rata (AVC), kecuali dengan alasan tertentu. Sedangkan apabila harga berada diantara biaya rata (ATC) dan biaya variabel rata-rata (AVC) maka harus dipertimbangkan berbagai faktor, di antaranya kekuatan permintaan pasar.

