



**PERANAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA  
DALAM MENANGANI PRAKTEK MONOPOLI  
DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT  
( Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang Pendistribusian  
Baterai Merek ABC )**

**OLEH :**

**AGNESFINE K. POBUTI  
B 111 05 142**

Tgl. Terbit	11 Agustus 2009
Asal	Hukum
Banyak	1
Spesies	Hadiah
No. Inventaris	161

SKR. HOG  
POB  
P-

**PROGRAM KEKHUSUSAN HUKUM PERDATA  
FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2009**

HALAMAN JUDUL

**PERANAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA  
DALAM MENANGANI PRAKTEK MONOPOLI  
DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT  
(Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang  
Pendistribusian Baterai Merek ABC)**

OLEH :

**AGNESFINE K. POBUTI  
B 111 05 142**

**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Tugas Akhir Dalam Rangka Penyelesaian Studi Sarjana  
Dalam Program Kekhususan Hukum Perdata  
Program Studi Ilmu Hukum.*

**FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2009**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Diterangkan bahwa skripsi dari :

**Nama** : AGNESFINE K. POBUTI

**Nomor Induk** : B 111 05 142

**Program Kekhususan** : HUKUM PERDATA

**Judul Skripsi** :


**PERANAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA  
DALAM MENANGANI PRAKTEK MONOPOLI  
DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT  
(Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang Pendistribusian  
Baterai Merek ABC)**

Telah di periksa dan disetujui untuk diajukan dalam rangka ujian skripsi.

Makassar, 22 Juni 2009

Mengetahui,

Pembimbing I

  
Prof. Dr. Ahmadi Miru, SH.,MH.  
NIP 131 569 707

Pembimbing II,

  
Oky Deviany Burhamzah, SH.,MH.  
NIP 131 876 921

## PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI


Diterangkan bahwa skripsi mahasiswa :

**Nama** : AGNESFINE K. POBUTI  
**Nomor Induk** : B 111 05 142  
**Bagian** : Hukum Perdata  
**Judul Skripsi** : PERANAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA DALAM MENANGANI PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT (Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang Pendistribusian Baterai Merek ABC)

Memenuhi syarat untuk diajukan dalam ujian skripsi sebagai ujian akhir program studi.

Makassar, 15 Juli 2009

a.n. Dekan  
Pembantu Dekan I,

  
**Prof. Dr. Muh. Guntur, S.H., M.H.**  
NIP. 196501081993011001

## PENGESAHAN SKRIPSI

**PERANAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA  
DALAM MENANGANI PRAKTEK MONOPOLI  
DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT  
(Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang Pendistribusian  
Baterai Merek ABC)**

Disusun dan diajukan oleh :

**AGNESFINE K. POBUTI**

**B 111 05 142**

Telah Dipertahankan Dihadapan Panitia Ujian Skripsi Yang Dibentuk  
Dalam Rangka Penyelesaian Studi Program Sarjana Program  
Kekhususan Hukum Perdata

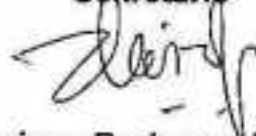
Program Studi Ilmu Hukum  
Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin  
Pada Hari Selasa tanggal 28 Juli 2009  
dan dinyatakan diterima

### Panitia Ujian

**Ketua**

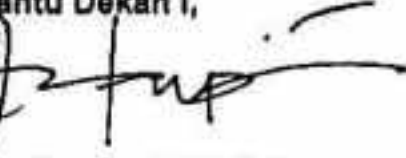
  
Prof. Dr. Ahmadi Miru, SH.,MH.  
NIP 131 569 707

**Sekretaris**

  
Oky Deviany Burhamzah, SH.,MH.  
NIP 131 876 921

a.n. Dekan Fakultas Hukum  
Universitas Hasanuddin  
Bantuan Dekan I,



  
Prof. Dr. Muh. Guntur, S.H.,M.H.  
NIP 196501081993011001

## ABSTRAK

**AGNESFINE K. POBUTI (B 111 05 142), *Peranan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Dalam Menangani Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi kasus Putusan No. 06/KPPU-L/2004 tentang Pendistribusian Baterai Merek ABC)***, dibawah bimbingan Bapak Ahmadi Miru selaku Pembimbing I dan Ibu Oky Deviany Burhamzah selaku Pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tindakan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC serta untuk mengetahui dasar pertimbangannya dalam menjatuhkan putusan.

Penelitian ini dilakukan di Kota Makassar, yaitu pada Kantor Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, menelaah buku, peraturan perundang-undangan, jurnal hukum bisnis, dan analisis putusan. Data yang diperoleh melalui kegiatan penelitian kemudian dianalisis secara kualitatif, kemudian disajikan secara deskriptif untuk mencapai kejelasan masalah yang erat kaitannya dengan penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa dalam kasus pendistribusian baterai merek ABC yang dilakukan oleh PT. Arta Boga Cemerlang, KPPU sebagai lembaga yang independen memiliki kewenangan untuk melakukan penegakan hukum persaingan usaha dan memberikan sanksi-sanksi terhadap pelaku usaha yang melanggar peraturan perundang-undangan. Dengan diterimanya laporan dari pihak pelapor, KPPU kemudian melakukan penelitian dan klarifikasi terhadap laporan tersebut, meminta keterangan dari pelapor, terlapor, saksi, dan memeriksa dokumen-dokumen yang terkait dengan kasus PT. Arta Boga Cemerlang ini. Pada hakekatnya, setiap pelaku usaha memiliki kesempatan yang sama untuk berusaha dan bersaing secara sehat dan wajar. Oleh karena itu, KPPU akhirnya menjatuhkan putusan pada kasus pendistribusian baterai merek ABC, yaitu pelanggaran pada Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a, dan Pasal 25 ayat (1) huruf a dan ayat (2) huruf a, serta sanksi untuk membatalkan perjanjian dan tidak akan mengulangi lagi perjanjian tersebut.

## UCAPAN TERIMA KASIH

*Above all praise to my Lord Almighty...*

*Glory and Honor to my Lord Jesus Christ* atas kasih, rahmat, dan anugerahNya bagi penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi sarjana. Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam membahas masalah yang erat kaitannya dengan judul skripsi. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kekurangan dan kelemahan, serta ketidaklengkapan, baik secara substansi materi maupun metode penyusunannya. Oleh karena itu, penulis mohon kiranya diberikan masukan berupa saran dan kritik dalam penyempurnaan skripsi ini.

Bantuan dan doa dari orang-orang di sekeliling penulis merupakan suatu dukungan yang luar biasa bagi penulis. Terkhusus terima kasih kepada *my beloved Dad* Kastiap Pobuti, Bsc. dan *my beloved Mom* Nurhayati atas kasih sayang, doa, bimbingan, dan seluruh bentuk dukungan yang telah beliau berikan. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih terhadap saudara-saudaraku tercinta, *my beloved brothers and sister* Jefryanto Pobuti, S.si, Selfyanti Pobuti, S.T, dan Nashapry Pobuti, Amd.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak-

pihak yang telah membantu penulis dalam masa penyusunan dan penulisan skripsi ini maupun selama masa perkuliahan, terutama kepada :

1. Bapak Prof. DR. dr. Idrus Paturusi, SpBO., selaku Rektor Universitas Hasanuddin.
2. Bapak Prof. Dr. H. Syamsul Bachri, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin, dan Pembantu Dekan I, II, serta Pembantu Dekan III Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar yang telah menyediakan waktu untuk membantu penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Prof. Dr. Ahmadi Miru, S.H., M.H., selaku Pembimbing I dan Ibu Oky Deviany Burhamzah, S.H., M.H., selaku Pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran, serta memberikan bimbingan dan pengarahan dalam proses penyusunan dan penulisan skripsi ini.
4. Para Dosen dan seluruh Staf Tata Usaha Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar, atas didikan dan bimbingannya serta bantuannya selama penulis menuntut ilmu.
5. Bapak Muhammad Ashri, S.H., M.H., yang telah menjadi Penasehat Akademik penulis selama menjalani kegiatan akademik di Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin.



6. Ketua KPD KPPU Sulawesi Selatan, Bapak Dendy R. Sutrisno, Bapak Yunan Andika Putra, dan Kak Inayati Rachmah Dasuki yang telah membantu penulis selama kegiatan penelitian di Kantor Perwakilan Daerah KPPU Sulsel.
7. *My beloved friends*, Ekatz, Ve..., Sarbid, Kribs, Patrick, Lina, Irma, dan Wahyu, terima kasih atas dukungan, doa, dan bantuannya selama ini. *Just with your help, finally I can completed my essay, thank you so much my best friends.*
8. Persekutuan Mahasiswa Kristen; Sony, Yance, Desnal, Rio, Uchi, Herman, dan adik-adik PMK lainnya serta semua manusia penghuni "pintu angin", terima kasih buat persekutuan yang indah yang penulis boleh rasakan dan juga terima kasih atas segala doa, dukungan, kasih, serta bantuannya selama ini. *Jesus Christ Bless You all.*
9. Teman-teman KKN-PH 2008 Polsekta Ujung Pandang, Ve..., Ifa, Dian, Lina, Kak Mel, Rio, Uchi, Desnal, Kak Eli, Ka'ca, Kusuma, Bowo, beserta para aparat Polsekta Ujung Pandang, terima kasih buat bantuan dan dukungannya selama penulis melakukan KKN.
10. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada seluruh mahasiswa Fakultas Hukum *special* untuk seluruh "DELIK 05", tak ada kata yang dapat mewakili rasa terima kasih atas segala kebersamaan yang telah kita lalui bersama dan juga untuk teman-teman lain yang tak sempat penulis sebutkan satu per satu atas bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini, terima kasih untuk semuanya. Akhir kata,



biarlah kasih Tuhan yang akan membalas semua amal baik yang telah diberikan kepada penulis selama ini.

Amien....

Makassar, Juni 2009

**AGNESFINE K. POBUTI**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
DAFTAR ISI	x
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	7
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Persaingan Usaha Tidak Sehat	8
B. Hal-Hal Yang Dilarang Dalam UU No. 5 Tahun 1999	
1. Perjanjian Yang Dilarang	9
a. Oligopoli	9
b. Penetapan Harga	10
c. Pembagian Wilayah	14
d. Pemboikotan	15
e. Kartel	16
f. Trust	17
g. Oligopsoni	18
h. Integrasi Vertikal	19
i. Perjanjian Tertutup	21
j. Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri	25

2. Kegiatan Yang Dilarang	26
a. Monopoli	26
b. Monopsoni	27
c. Penguasaan Pasar	28
d. Persekongkolan	30
3. Posisi Dominan	31
a. Penyalahgunaan Posisi Dominan	32
b. Jabatan Rangkap	33
c. Pemilikan Saham	34
d. Penggabungan, Peleburan, dan Penggabungan	34
C. Tugas dan Kewenangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha	
1. Tugas Komisi Pengawas Persaingan Usaha	35
2. Kewenangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha	37
D. Tata Cara Penanganan Perkara Penegakan Hukum Persaingan Usaha	
1. Pemeriksaan Pendahuluan dan Lanjutan	41
2. Jangka Waktu Pemeriksaan Lanjutan	43
3. Alat-Alat Bukti	44
4. Putusan Komisi	45
5. Sanksi Penegakan Hukum Persaingan Usaha	48

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Lokasi Penelitian	51
B. Jenis dan Sumber Data	51
C. Teknik Pengumpulan Data	51
D. Analisis Data	52

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

- A. Tindakan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam Menyelesaikan Kasus Pendistribusian Baterai Merek ABC 53
- B. Dasar Pertimbangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam Menjatuhkan Putusan 62

#### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan 77
- B. Saran 78

#### **DAFTAR PUSTAKA 79**

#### **LAMPIRAN**

- Surat Keterangan Penelitian Pada Kantor Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Makassar
- Lampiran Putusan Perkara Nomor 06/KPPU-L/2004

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pada prinsipnya dalam usaha bisnis, upaya untuk memperoleh keuntungan (*profit*) yang sebesar-besarnya merupakan perilaku yang wajar sepanjang perilaku tersebut tidak menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Oleh karena itu, perlu disadari sepenuhnya oleh setiap pelaku usaha, agar dalam menjalankan kegiatan usahanya harus sesuai dan sejalan dengan ketentuan yang berlaku.<sup>1</sup>

Untuk menjamin persaingan usaha yang sehat, maka dibutuhkan suatu aturan atau ketentuan yang mengatur tentang hal tersebut. Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, diharapkan dapat memupuk budaya berbisnis yang jujur dan sehat sehingga dapat terus menerus mendorong dan meningkatkan daya saing diantara pelaku usaha.

Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, disusun berdasarkan Pancasila dan Undang Undang Dasar 1945, serta berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum dengan tujuan

---

<sup>1</sup> Hermansyah, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Kencana, Jakarta, 2008, hlm. 1.

untuk menjaga kepentingan umum, menumbuhkan iklim usaha yang kondusif melalui terciptanya persaingan usaha yang sehat, dan mencegah praktek-praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat, serta menciptakan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Dengan kehadiran Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, diharapkan dapat mengikat Pemerintah untuk lebih objektif dan profesional dalam mengatur dunia usaha di Indonesia guna meningkatkan kepercayaan masyarakat Internasional terhadap Indonesia, sehingga mereka akan tertarik untuk menanamkan modalnya di Indonesia. Peningkatan kepercayaan ini dikarenakan adanya jaminan untuk berkompetensi secara sehat.<sup>2</sup>

Selain itu, Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 ini juga dimaksudkan untuk memberikan jaminan kepastian hukum dan perlindungan yang sama kepada setiap pelaku usaha dalam berusaha, dengan cara mencegah timbulnya praktek-praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat lainnya dengan harapan dapat menciptakan iklim usaha yang kondusif, di mana pelaku usaha dapat bersaing secara wajar dan sehat.

---

<sup>2</sup> Ayudha D. Prayoga, *Persaingan Usaha dan Hukum Yang Mengaturinya di Indonesia*, ELIPS, Jakarta, 2000, hlm. 54-55.

Dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 diatur tentang Perjanjian yang Dilarang, Kegiatan yang Dilarang, dan Penyalahgunaan Posisi Dominan. Dalam kategori perjanjian yang dilarang ditentukan 10 (sepuluh) tindakan yang tidak boleh dilakukan oleh pelaku usaha, yakni Oligopoli, Penetapan Harga, Pembagian Wilayah, Pemboikotan, Kartel, Trust, Oligopsoni, Integrasi Vertikal, Perjanjian Tertutup, dan Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri.

Sedangkan dalam kategori kegiatan yang dilarang ada 4 (empat) tindakan yang tidak diperbolehkan, yaitu Monopoli, Monopsoni, Penguasaan Pasar, dan Persekongkolan. Dan untuk kategori posisi dominan, yaitu Penyalahgunaan Posisi Dominan, Jabatan Rangkap, Pemilikan Saham, serta Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan.

Untuk mengawasi pelaksanaan Undang Undang ini, maka dibentuklah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang merupakan pelaksanaan dari ketentuan Pasal 30 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) adalah sebuah lembaga independen terlepas dari pengaruh dan kekuasaan Pemerintah serta pihak lain.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha sebagai lembaga pengawas dapat melakukan pemeriksaan dan sekaligus menetapkan ada atau tidaknya pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999



tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang dilakukan oleh seseorang atau pelaku usaha. Komisi Pengawas Persaingan Usaha juga berwenang untuk menjatuhkan sanksi administratif dan denda kepada pelaku usaha yang terbukti melakukan pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Selain sebagai pengawas, Komisi ini juga mempunyai kewenangan untuk membuat peraturan sendiri (sebagai regulator) dalam rangka pelaksanaan Undang Undang persaingan usaha tersebut. Adapun salah satu peraturan yang telah dikeluarkan oleh Komisi, yakni Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 1 Tahun 2006 tentang Tata Cara Penanganan Perkara di Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU).

Dari seluruh tugas yang diamanatkan oleh Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, penegakan hukum (*law enforcement*) adalah tugas utama atau inti dari seluruh tugas yang diberikan kepada KPPU. Tugas tersebut dilaksanakan KPPU melalui tindakan penanganan perkara, penerbitan penetapan-penetapan dan putusan-putusan atas perkara yang ditangani, dan pelaksanaan upaya-upaya lanjutan yang terkait dengan eksistensi dan pelaksanaan penetapan dan putusan atas suatu perkara, yaitu tindakan monitoring putusan dan upaya litigasi. Sebagaimana prinsip penegakan hukum, maka

anggota KPPU wajib melaksanakan tugas dengan berdasar pada asas keadilan dan perlakuan yang sama<sup>3</sup> serta wajib mematuhi tata tertib KPPU.<sup>4</sup>

Salah satu kasus persaingan usaha tidak sehat yang telah ditangani oleh KPPU adalah dugaan pelanggaran Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh PT. Arta Boga Cemerlang yaitu tentang pendistribusian baterai merk ABC.

Sejalan dengan hal di atas, maka dugaan pelanggaran yang dilakukan oleh PT. Arta Boga Cemerlang adalah pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b mengenai Perjanjian Tertutup, Pasal 19 huruf a mengenai Penguasaan Pasar, dan Pasal 25 ayat (1) huruf a dan ayat (2) huruf a mengenai Posisi Dominan Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Kasus ini muncul setelah ada laporan soal dugaan pelanggaran Undang Undang Antimonopoli, dimana PT. Arta Boga Cemerlang melaksanakan suatu Program Geser Kompetitor (PGK), yang isinya tertuang dalam suatu surat perjanjian PGK periode Maret-Juni 2004. Perjanjian tersebut telah menghambat penjualan produk baterai lainnya khususnya produk baterai merk Panasonic yang menjadi pesaing dari PT. Arta Boga Cemerlang. Akibat dari perjanjian itu juga

---

<sup>3</sup> Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha, Pasal 11 ayat (1).

<sup>4</sup> *Ibid.*, ayat (2).

membuat toko-toko lebih memilih memasarkan baterai merek ABC karena adanya potongan sebesar 2% yang diberikan oleh PT. Arta Boga Cemerlang jika hanya bersedia menjual baterai merek ABC saja.

Dengan terjadinya pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, maka selaku lembaga independen yang bertujuan untuk mengawasi pelaksanaan Undang Undang Antimonopoli, KPPU dituntut untuk dapat menyelesaikan berbagai kasus pelanggaran yang dilakukan oleh pelaku usaha.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah pada uraian terdahulu, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana tindakan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC?
2. Bagaimana dasar pertimbangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menjatuhkan putusan?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah di atas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tindakan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC.
2. Untuk mengetahui dasar pertimbangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menjatuhkan putusan.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Sebagaimana lazimnya suatu penelitian ilmiah, maka penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dan kegunaan sebagai berikut :

1. Diharapkan memberikan sumbangsih terhadap wawasan bagi pengembangan terutama yang berkaitan dengan hukum persaingan usaha tidak sehat.
2. Sebagai penambah bahan bacaan bagi praktisi dan masyarakat dalam upaya memahami penegakan hukum persaingan usaha di Indonesia.
3. Sebagai bahan acuan dalam upaya memahami dan mengkaji keberadaan Komisi Pengawas Persaingan Usaha dalam sistem hukum di Indonesia.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pengertian Persaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.<sup>5</sup>

Dalam konteks pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan, persaingan membawa implikasi positif sebagai berikut :<sup>6</sup>

1. Persaingan merupakan sarana untuk melindungi para pelaku ekonomi terhadap eksploitasi dan penyalahgunaan.
2. Persaingan mendorong alokasi dan realokasi sumber-sumber daya ekonomi sesuai dengan keinginan konsumen.
3. Persaingan bisa menjadi kekuatan untuk mendorong penggunaan sumber daya ekonomi dan metode pemanfaatannya secara efisien.
4. Persaingan bisa merangsang peningkatan mutu produk, pelayanan, proses produksi, dan teknologi.

---

<sup>5</sup> Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2004, hlm. 78.

<sup>6</sup> Thomas J. Anderson Jr., *Our Competitive System and Public Policy*, South Western Publishing Company, Cincinnati, 1985, p.4., dikutip dari; Arie Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, cetakan kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2004, hlm. 18.

## **B. Hal-Hal Yang Dilarang Dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999**

Untuk mencegah terjadinya persaingan usaha tidak sehat yang menjurus ke arah terjadinya monopoli, Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 melarang dilakukannya tindakan-tindakan tertentu oleh para pelaku usaha. Tindakan-tindakan yang dilarang tersebut terbagi atas 3 (tiga) jenis, yaitu : Perjanjian Yang Dilarang, Kegiatan Yang Dilarang, dan Posisi Dominan.

### **1. Perjanjian Yang Dilarang**

#### **1.1. Oligopoli**

Oligopoli adalah pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;<sup>7</sup> pelaku usaha diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi tersebut apabila 2 atau 3 pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75 % pangsa pasar untuk satu jenis barang dan/atau jasa tertentu.<sup>8</sup>

Dalam pasar yang berstruktur oligopoli sangat mungkin terjadi, perusahaan-perusahaan yang ada akan saling mempengaruhi untuk menentukan harga pasar yang kemudian

---

<sup>7</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Pasal 4 ayat (1).

<sup>8</sup> *ibid*, ayat (2).

dapat mempengaruhi perusahaan lainnya, baik yang sudah ada (*existing firms*) maupun yang masih di luar pasar (*potential firms*).

Praktek oligopoli umumnya dilakukan sebagai salah satu upaya untuk menahan perusahaan-perusahaan potensial untuk masuk ke dalam pasar, dan juga perusahaan-perusahaan melakukan praktek oligopoli sebagai salah satu usaha untuk menikmati laba super normal, sehingga menyebabkan kompetisi harga diantara pelaku usaha yang melakukan praktek oligopoli menjadi tidak ada.

## **1.2. Penetapan Harga**

Perjanjian penetapan harga yang dilarang oleh Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 diatur dalam Pasal 5, 6, 7, dan 8, antara lain :<sup>9</sup>

- a. Perjanjian Penetapan harga (*Price Fixing Agreement*);
- b. Diskriminasi Harga (*Price Discrimination*);
- c. Harga Pemangsa (*Predatory Pricing*);
- d. Perjanjian Dengan Harga Tertentu (*Resale Price Maintenance*).

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

Penetapan harga adalah pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama; ketentuan tersebut tidak berlaku bagi suatu perjanjian yang dibuat

---

<sup>9</sup> Ditha Wiradiputra, *Pengantar Hukum Persaingan Usaha Indonesia*, Modul untuk Retooling Program under Employee Graduates at Priority Disiciplines under TPSDP (*Technology and Profesional Skills Development Sector Project*) DIKTI, Jakarta, 14 September 2004, him. 20.





dalam suatu usaha patungan atau suatu perjanjian yang didasarkan Undang Undang yang berlaku.<sup>10</sup>

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 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 lain kecuali harus menerima harga yang ditawarkan oleh pelaku usaha yang telah melakukan perjanjian penetapan harga tersebut.<sup>11</sup>

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

Diskriminasi harga adalah pelaku usaha yang 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.<sup>12</sup>

Perjanjian diskriminasi harga adalah perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lainnya dimana untuk suatu produk yang sama dijual kepada setiap konsumen dengan

<sup>10</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 5.

<sup>11</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 23.

<sup>12</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 6.



harga yang berbeda-beda. Di mana tujuan yang ingin dicapai dari perjanjian ini sebenarnya juga sama dengan *price fixing* yaitu mempunyai motif untuk meningkatkan laba pelaku usaha (produsen atau penjual) setinggi-tingginya.

Dengan adanya praktek yang seperti disebutkan Pasal 6 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat menyebabkan pembeli tertentu (dimana pembeli tersebut merupakan pelaku usaha juga) harus membayar dengan harga yang lebih mahal dibandingkan pembeli lain (yang juga merupakan pelaku usaha) yang sama-sama berada dalam pasar yang sama, dapat menyebabkan pembeli yang mengalami diskriminasi tersebut tersingkir dari pasar.

### c. Harga Pemangsa (*Predatory Pricing*)

Adalah jika pelaku usaha membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.<sup>13</sup>

*Predatory pricing* adalah salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga yang sangat rendah, yang tujuan utamanya untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar dan juga mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama.

---

<sup>13</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op. cit.*, Pasal 7.

Untuk jangka pendek, praktek *predatory pricing* memang menguntungkan bagi konsumen karena harga produk yang dijual oleh pelaku usaha menjadi jauh lebih murah, tetapi belum tentu di masa depan, ketika pelaku usaha sukses dalam menjalankan strategi *predatory pricing* dan menyebabkan dia tidak memiliki pesaing yang berarti lagi, pelaku usaha tersebut akan menaikkan harga kembali bahkan mungkin setinggi-tingginya untuk mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya agar pengorbanan yang pernah dikeluarkan selama pelaku usaha tersebut melakukan praktek *predatory pricing* terbayarkan.<sup>14</sup>

**d. Perjanjian Dengan Persyaratan Tertentu (*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 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 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dirumuskan secara *Rule of Reason*, sehingga dapat diartikan

---

<sup>14</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 28.

bahwa pelaku usaha dapat diduga melanggar Undang Undang ini jika telah menimbulkan dan mengakibatkan persaingan usaha yang tidak sehat.

### 1.3. Pembagian Wilayah (*Market Division*)

Pembagian wilayah adalah pelaku usaha yang 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/atau persaingan usaha tidak sehat.<sup>15</sup>

Perjanjian ini dilarang karena pelaku usaha meniadakan atau mengurangi persaingan dengan cara membagi wilayah pasar atau alokasi pasar. Wilayah pemasaran dapat berarti wilayah Republik Indonesia atau bagian wilayah Negara Republik Indonesia, misalnya kabupaten, provinsi, atau wilayah regional lainnya. Membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar berarti membagi wilayah untuk memperoleh atau memasok barang dan/atau jasa, menetapkan siapa saja yang dapat memperoleh atau memasok barang dan/atau jasa.<sup>16</sup>

Dari ketentuan Pasal 9 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat disimpulkan bahwa perjanjian pembagian wilayah tidak termasuk *per se illegal*. Oleh karena itu, perjanjian yang

---

<sup>15</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 9.

<sup>16</sup> Achmad Yani dan Gunawan Widjaja, *Anti Monopoli*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1999, hlm. 25.

demikian hanya dilarang apabila dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.<sup>17</sup>

#### 1.4. Pemboikotan

Perjanjian pemboikotan merupakan salah satu bentuk strategi yang dilakukan di antara pelaku usaha untuk mengusir pelaku usaha lain dari pasar yang sama, atau juga untuk mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama, yang kemudian pasar tersebut dapat terjaga hanya untuk kepentingan pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian pemboikotan tersebut.

Ada 2 (dua) macam perjanjian pemboikotan yang dilarang dalam Pasal 10 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu sebagai berikut :<sup>18</sup>

- a. perjanjian yang dapat menghalangi pelaku usaha lain (pihak ketiga) untuk melakukan usaha yang sama;
- b. perjanjian untuk menolak menjual setiap barang dan/atau jasa dari pelaku usaha lain (pihak ketiga), jika :
  - merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain tersebut; atau
  - membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan/atau jasa dari pasar yang bersangkutan.

Perwujudan dari perjanjian pemboikotan, biasanya pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian pemboikotan diharuskan

---

<sup>17</sup> Rachmadi Usman, *op. cit.*, hlm. 53.

<sup>18</sup> Munir Fusdi, *Hukum Anti Monopoli Menyongsong Era Persaingan Sehat*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999, hlm. 63.

untuk menolak menjual setiap barang atau jasa dari pelaku usaha lain yang menjadi korban dari perjanjian pemboikotan, sehingga pelaku usaha yang menjadi korban dari perjanjian pemboikotan tersebut akan mengalami kesulitan dalam menjual atau membeli setiap barang atau jasa di pasar yang bersangkutan.

Namun pemboikotan dapat juga dilakukan secara tidak langsung, misalkan dengan cara para pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian pemboikotan meminta kepada pelaku usaha yang menjadi pemasok dari produk mereka untuk tidak memasok produk yang sama kepada pelaku usaha yang menjadi target dari perjanjian pemboikotan, sehingga apabila si perusahaan pemasok tidak mengindahkan larangan tersebut, maka para pelaku usaha yang melakukan pemboikotan akan memutuskan hubungan dengan perusahaan pemasok tersebut dan akan mencari perusahaan pemasok lain.<sup>19</sup>

### **1.5. Kartel**

Kartel adalah pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha saingannya yang bermaksud 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.<sup>20</sup>

Dalam pasar yang berstruktur oligopoli, dimana di dalam pasar tersebut hanya terdapat beberapa pelaku usaha saja,

---

<sup>19</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 36.

<sup>20</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 11.

kemungkinan pelaku usaha berkerja sama untuk menentukan harga produk dan jumlah produksi dari masing-masing pelaku usaha menjadi lebih besar. Oleh karena itu biasanya praktek kartel dapat tumbuh dan berkembang pada pasar yang berstruktur oligopoli.<sup>21</sup>

Biasanya melalui kartel ini, anggota kartel tersebut dapat menetapkan harga atau syarat-syarat perdagangan lainnya untuk mengekang suatu persaingan sehingga hal ini dapat menguntungkan para anggota kartel yang bersangkutan.<sup>22</sup>

Larangan yang terdapat dalam Pasal 11 tersebut tidak mengkategorikan kartel sebagai *per se illegal*, sebab kartel masih dimungkinkan sepanjang tidak menimbulkan praktek monopolisasi dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat, yang merugikan masyarakat dan konsumen.<sup>23</sup>

#### 1.6. Trust

Trust adalah pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain 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 sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan tidak sehat.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 37.

<sup>22</sup> Munir Fuadi, *op.cit.*, hlm. 64.

<sup>23</sup> Racmadi Usman, *op. cit.*, hlm. 56.

<sup>24</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 12.

Untuk dapat mengontrol produksi atau pemasaran produk di pasar ternyata para pelaku usaha (dalam hal ini perusahaan) tidak hanya cukup dengan membuat perjanjian kartel di antara mereka, tetapi mereka juga terkadang membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar (*trust*), dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya.<sup>25</sup>

Trust merupakan wadah antar perusahaan yang didisain untuk membatasi persaingan dalam bidang usaha atau industri tertentu. Gabungan antara beberapa perusahaan dalam bentuk trust dimaksudkan untuk secara kolektif mengendalikan pasokan, dengan melibatkan trustee sebagai koordinator penentu harga. Dengan menempatkan saham-saham dari berbagai badan usaha dalam suatu trust maka dapat di jamin tidak hanya kesatuan langkah kolektif tetapi juga pembagian keuntungan bersama yang lebih besar dibandingkan tiadanya trust.<sup>26</sup>

### 1.7. Oligopsoni

Oligopsoni merupakan salah satu bentuk praktek anti persaingan yang cukup unik, karena dalam praktek oligopsoni yang menjadi korban adalah produsen atau penjual, dimana biasanya untuk bentuk-bentuk praktek anti persaingan lain (seperti

---

<sup>25</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, him. 40.

<sup>26</sup> R.B. Suhartono., *"Konglomerasi dan Relevansi UU Antitrust/ UU Antimonopoli di Indonesia,"* Jurnal Hukum Bisnis (Volume 4, 1996) hal.6.



*price fixing, price discrimination, kartel, dll*) yang menjadi korban umumnya konsumen.

Dalam oligopsoni, konsumen membuat kesepakatan dengan konsumen lain dengan tujuan agar mereka secara bersama-sama dapat menguasai pembelian atau penerimaan pasokan, dan pada akhirnya dapat mengendalikan harga atas barang atau jasa pada pasar yang bersangkutan.

Dengan demikian, berdasarkan Pasal 13 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, perjanjian yang mengakibatkan oligopsoni dilarang jika memenuhi unsur-unsur, sebagai berikut :<sup>27</sup>

- a. adanya suatu perjanjian;
- b. perjanjian tersebut dibuat dengan pelaku usaha lain;
- c. perjanjian tersebut dibuat untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan barang dan/atau jasa tertentu;
- d. tujuannya adalah agar dapat mengendalikan harga;
- e. tindakan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- f. adanya presumsi bahwa oligopsoni telah terjadi jika 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% pangsa pasar untuk satu jenis produk tertentu.

### **1.8. Integrasi Vertikal**

Integrasi Vertikal adalah pelaku usaha yang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik

---

<sup>27</sup> Munir Fuadi, *op.cit.*, hlm. 66.



dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan/atau merugikan masyarakat.<sup>28</sup>

Ketika suatu pelaku usaha ingin agar pangsa pasar yang dimilikinya menjadi lebih besar, pertumbuhan perusahaan dan perolehan laba yang semakin meningkat, tingkat efisiensi yang semakin tinggi dan juga untuk mengurangi ketidakpastian akan pasokan bahan baku yang dibutuhkan dalam memproduksi dan pemasaran hasil produksi, biasanya perusahaan akan menempuh jalan untuk melakukan penggabungan dengan pelaku-pelaku usaha lain yang mempunyai kelanjutan proses produksi.<sup>29</sup>

Integrasi antar pelaku usaha dilakukan untuk saling menutupi kelemahan dari masing-masing pelaku usaha yang melakukan integrasi, karena sudah pasti setiap pelaku usaha memiliki kelemahan-kelemahan tersendiri, misalkan satu perusahaan memiliki kelemahan dalam pengelolaan sumber daya manusia, tetapi unggul dalam memproduksi dapat bergabung dengan pelaku usaha lain yang mungkin memiliki kelebihan dalam pengelolaan sumber daya manusia tetapi kurang dalam proses produksi, dimana kemudian diharapkan dengan terjadinya integrasi

---

<sup>28</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 14.

<sup>29</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 43.



kelemahan-kelemahan yang ada dapat ditutupi atau bahkan dihilangkan.<sup>30</sup>

### 1.9. Perjanjian Tertutup

Pada prinsipnya, seorang pelaku usaha bebas untuk menentukan sendiri pihak penjual atau pembeli atau pemasok suatu produk di pasar sesuai dengan berlakunya hukum pasar. Karena itu, setiap perjanjian yang menggerogoti kebebasan tersebut bertentangan dengan hukum pasar dan dapat mengakibatkan timbulnya persaingan usaha tidak sehat. Perjanjian yang dapat membatasi kebebasan pelaku usaha tertentu untuk memilih sendiri pembeli, penjual, atau pemasok disebut dengan istilah Perjanjian Tertutup.<sup>31</sup>

#### a. *Exclusive Distribution Agreement*

*Exclusive distribution agreements* yang dimaksud disini adalah pelaku usaha 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 atau pada tempat tertentu.<sup>32</sup>

Biasanya *exclusive distribution agreement* dibuat oleh pelaku usaha manufaktur yang memiliki beberapa perusahaan yang mendistribusikan hasil produksinya, yang tidak menghendaki terjadinya persaingan di tingkat distributor, yang kemudian dapat

<sup>30</sup> Nurimansjah Hasibuan, *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*, cetakan pertama, Jakarta, 1993, hlm. 92.

<sup>31</sup> Munir Fuadi, *op. cit.*, hlm. 68-69.

<sup>32</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 15 ayat (1).

berpengaruh terhadap harga produk yang mereka pasok ke dalam pasar, dan agar harga produk mereka tetap stabil, maka pihak manufaktur membuat perjanjian dengan distributor-distributornya untuk membagi konsumen dan wilayah pasokan agar tidak terjadi bentrokan di sesama distributor.<sup>33</sup>

Karena dibatasinya distribusi hanya untuk pihak dan tempat tertentu saja, dapat juga mengakibatkan pihak distributor menyalahgunakan kedudukan eksklusif yang dimilikinya untuk mungkin mengenakan harga yang tinggi terhadap produk yang didistribusikannya kepada konsumen pihak dan wilayah tertentu yang menjadi bagiannya tersebut.

#### **b. Tying Agreement**

Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 bersikap cukup keras terhadap praktek *tying agreement*, hal itu dapat dilihat dari perumusan pasal yang mengatur mengenai *tying agreement* dirumuskan secara *Per Se Illegal*.

*Tying agreement* dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 15 ayat (2) merupakan suatu perjanjian tertutup. Pengertian secara umum dari *tying agreement* adalah suatu perjanjian dimana si penjual menjual produknya kepada si pembeli dengan menetapkan persyaratan bahwa si pembeli akan membeli produk yang lain dari si penjual.

---

<sup>33</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 47.

Produk yang diinginkan oleh si pembeli dinamakan produk pengikat (*tying product*), sedangkan produk yang diharuskan dibeli oleh si pembeli untuk dapat membeli produk pengikat dinamakan produk ikatan (*tied product*).<sup>34</sup>

Ada empat unsur yang harus dibuktikan dalam suatu *tying agreement*, yaitu :<sup>35</sup>

1. Harus ada 2 (dua) macam produk yang berbeda, salah satunya adalah *tying product* dan yang satunya adalah *tied product*.
2. Harus ada *market power* pada pasar *tying product*. *Market power* di sini dilihat dari besarnya jumlah pembeli yang bisa diajak/ditarik dalam *tying agreement*. Penjual akan melebarkan kekuatan pasarnya dengan menarik para pembeli untuk membeli *tied product*. Yang menjadi obyek persaingan disini adalah penjualan *tied product*.
3. Pembelian *tying product* harus disertai dengan pembelian *tied product*, walaupun si pembeli sebenarnya tidak membutuhkan untuk membeli *tied product*. Biasanya harga *tying product* sangat rendah dibanding harga pasar, sedangkan harga *tied product* sangat tinggi.
4. Besarnya *market power* digunakan untuk mencegah atau menghambat kompetisi pada *tied product*. Hal ini dibuktikan dengan adanya penawaran harga yang sangat rendah pada *tying product* untuk menarik pembeli dan harga yang sangat tinggi pada *tied product*.

### c. *Vertical agreement on Discount*

Pasal 15 ayat (3) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa : 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:

---

<sup>34</sup> Helli Nurcahyo, dalam situs blog *Apakah Bundling Itu Sama Dengan Tying Agreement ?*, [www.hncahyo.blogspot.com](http://www.hncahyo.blogspot.com)

<sup>35</sup> Helli Nurcahyo, Loc. cit.

- a. harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
- b. tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Atau dengan kata lain jika pelaku usaha ingin mendapatkan harga diskon untuk produk tertentu yang dibelinya dari pelaku usaha pemasok, pelaku usaha harus bersedia membeli produk lain dari pelaku usaha pemasok tersebut atau tidak akan membeli produk yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing pemasok.

Akibat yang mungkin muncul dari perjanjian di atas, khususnya 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.

Sedangkan adanya kewajiban bagi pelaku usaha yang menerima produk dengan harga diskon untuk tidak akan membeli produk yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok dapat mengakibatkan pelaku usaha pesaing akan mengalami kesulitan



dalam menjual produknya yang sejenis dengan pelaku usaha yang sebelumnya telah membuat *vertical agreement on discount* terhadap penerima produknya di pasar.<sup>36</sup>

Pasal 15 ayat (3) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dirumuskan secara *Per Se*, sehingga ketika ada pelaku usaha membuat perjanjian yang digambarkan oleh Pasal 15 ayat (3), tanpa harus menunggu sampai munculnya akibat dari perjanjian tersebut, pelaku usaha sudah dapat dijatuhkan sanksi hukum atas perjanjian yang telah dibuatnya tersebut.

#### **1.10. Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri**

Pasal 16 Undang Undang Nomor 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.<sup>37</sup>

Dapat dikatakan pasal ini mengatur suatu keadaan khusus apabila pelaku usaha di dalam negeri melakukan perjanjian dengan pihak pelaku usaha di luar negeri. Karena Pasal 1 angka 5 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak menjangkau pelaku usaha yang berkantor pusat di luar negeri dan tidak melakukan aktifitas usahanya di Indonesia, walaupun aktifitas usahanya menimbulkan dampak di pasar Indonesia.

<sup>36</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 50.

<sup>37</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op. cit.*, Pasal 16.



Dari Pasal 16 ini dapat disimpulkan bahwa perjanjian dengan pihak luar negeri yang dilarang adalah yang dibuat oleh pelaku usaha dengan perjanjian yang memuat ketentuan-ketentuan yang tidak wajar atau dapat menimbulkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.<sup>38</sup>

## 2. Kegiatan Yang Dilarang

### 2.1. Monopoli

Monopoli adalah pelaku usaha yang melakukan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;<sup>39</sup> pelaku usaha tersebut patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa tersebut, apabila:<sup>40</sup>

- a. barang dan/atau jasa yang bersangkutan belum ada substansinya;
- b. mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan/atau jasa yang sama; atau
- c. satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Berdasarkan teori, monopoli dapat dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu: monopoli yang alamiah (*natural monopoly*) dan monopoli yang diperoleh melalui peraturan perundang-undangan (*monopoly by law*).

---

<sup>38</sup> Racmedi Usman, *op. cit.*, hlm. 62.

<sup>39</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 17 ayat (1).

<sup>40</sup> *Ibid*, ayat (2)

Monopoli yang alamiah adalah monopoli yang terjadi karena pelaku usaha tersebut memiliki kemampuan teknis tertentu, seperti :<sup>41</sup>

- (1) pelaku usaha tersebut memiliki kemampuan atau pengetahuan khusus (*special knowledge*) yang memungkinkan berproduksi sangat efisien;
- (2) skala ekonomi, dimana semakin besar skala produksi maka biaya marjinal semakin menurun, sehingga biaya produksi perunit (*average cost*) makin rendah;
- (3) pelaku usaha memiliki kemampuan kontrol sumber faktor produksi, baik berupa sumber daya alam, sumber daya manusia maupun lokasi produksi.

Sedangkan monopoli yang diperoleh melalui peraturan perundang-undangan (*monopoly by law*) adalah :

- (1) hak atas kekayaan intelektual, yaitu dimana negara memberikan hak monopoli kepada pelaku usaha untuk memproduksi atau memasarkan hasil dari suatu inovasinya tersebut;
- (2) hak usaha eksklusif, yaitu hak yang diberikan oleh pemerintah kepada pelaku usaha tertentu yang tidak didapatkan oleh pelaku usaha yang lain, misalkan agen tunggal, importir tunggal, pembeli tunggal, dan lain sebagainya.

## 2.2. Monopsoni

Monopsoni adalah pelaku usaha yang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan yang tidak sehat; pelaku usaha tersebut patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal, apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha

---

<sup>41</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 52.



menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.<sup>42</sup>

Secara teori ekonomi, monopsoni adalah sebuah pasar dimana hanya terdapat seorang pembeli. Biasanya pembeli tunggal ini akan menjual dengan cara monopoli. Pada kondisi inilah potensi kerugian masyarakat akan timbul dan juga ada potensi yang tidak sehat, karenanya Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengatur secara khusus dalam Pasal 18.

### **2.3. Penguasaan Pasar**

Di samping dilarangnya penguasaan pasar yang besar oleh satu atau sebagian kecil pelaku usaha, Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 juga melarang penguasaan pasar secara tidak adil yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau praktek persaingan tidak sehat.<sup>43</sup>

Penguasaan pasar atau dengan kata lain menjadi penguasa di pasar merupakan keinginan dari sebagian besar pelaku usaha, karena penguasaan pasar yang cukup besar memiliki korelasi yang positif dengan tingkat keuntungan yang mungkin bisa diperoleh oleh pelaku usaha.

Penguasaan pasar oleh pelaku usaha dapat memungkinkan pelaku usaha tersebut melakukan segala tindakan yang bertujuan untuk mengeruk keuntungan sebesar-besarnya. Penguasaan

---

<sup>42</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 18.

<sup>43</sup> Munir Fuadi, *op. cit.*, him. 78.

pasar yang cukup besar oleh pelaku usaha biasanya selalu menjadi perhatian bagi penegak hukum persaingan usaha untuk mengawasi perilaku pelaku usaha tersebut di dalam pasar, karena penguasaan pasar yang besar oleh pelaku usaha tertentu biasanya dimanfaatkan untuk melakukan tindakan-tindakan yang anti persaingan yang tujuannya agar dia dapat tetap menjadi penguasa pasar.<sup>44</sup>

Pasal 19 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 memasukan beberapa tindakan yang mungkin dilakukan oleh pelaku usaha ketika memiliki penguasaan yang cukup besar di dalam pasar, yaitu:<sup>45</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 pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing;
- 3) membatasi peredaran dan/atau penjualan barang dan/atau jasa pada pasar yang bersangkutan;
- 4) melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu;
- 5) melakukan pemasokan barang dan/atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan;
- 6) melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan/atau jasa.

---

<sup>44</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 58.

<sup>45</sup> Munir Fuadi, *op. cit.*, hlm. 79-80.

## 2.4. Persekongkolan

Persaingan bagi sebagian pelaku usaha bukan merupakan sesuatu hal yang menyenangkan, karena dengan adanya persaingan biasanya bagi perusahaan yang tidak efisien, tidak inovatif, atau berusaha dengan keras meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat menghasilkan produk dengan harga yang semurah mungkin dengan kualitas yang terbaik tentulah akan tersingkir dari pasar. Oleh karena itu, bagi pelaku usaha yang alergi terhadap persaingan usaha yang terbaik yang mungkin mereka lakukan untuk tetap bertahan di dalam pasar adalah dengan melakukan persekongkolan.<sup>46</sup>

Persekongkolan atau juga dapat disebut sebagai konspirasi usaha didefinisikan oleh Pasal 1 ayat (8) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah sebagai bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.

Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 kemudian membagi persekongkolan menjadi tiga bentuk, yaitu :<sup>47</sup>

- 1) Persekongkolan untuk mengatur atau menentukan pemenang tender (Pasal 22 UU No. 5 Tahun 1999);
- 2) Persekongkolan untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang dapat diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan (Pasal 23 UU No.5 Tahun 1999);

---

<sup>46</sup> Ditha Wiradiputra, *op. cit.*, hlm. 59.

<sup>47</sup> Munir Fuadi, *op. cit.*, hlm. 83.

- 3) Persekongkolan untuk menghambat produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan/jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi kurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan (Pasal 24 UU No.5 Tahun 1999).

### 3. Posisi Dominan

Memiliki posisi dominan di pasar merupakan salah satu bentuk pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 karena memiliki posisi dominan juga mengakibatkan pihak yang mempunyai posisi dominan tersebut dapat dengan mudah mendikte pasar dan menetapkan syarat-syarat yang tidak sesuai dengan kehendak pasar.<sup>46</sup>

Posisi dominan didefinisikan oleh Pasal 1 ayat (4) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagai suatu keadaan dimana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu.

Dari definisi yang tercantum di dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, meskipun tidak dikorelasikan secara langsung namun

---

<sup>46</sup> *Ibid*, hlm. 85.

dapat dikatakan bahwa suatu posisi dominan cenderung dimiliki oleh pelaku usaha yang secara fisik telah menguasai pangsa pasar secara dominan. Tanpa adanya penguasaan pasar yang dominan tidak mungkin pelaku usaha tertentu atau kelompok pelaku usaha tertentu dapat memiliki posisi dominan atas pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha lain yang menjadi saingannya.<sup>49</sup>

### **3.1. Penyalahgunaan Posisi Dominan**

Pada Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 khususnya Pasal 25 ayat (1) mengemukakan beberapa tindakan terlarang yang umumnya dilakukan oleh si posisi dominan dalam mempertahankan kedudukannya di dalam pasar, antara lain:<sup>50</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 dari segi kualitas; atau
2. membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
3. menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.

Pelaku usaha dapat dikatakan memiliki posisi dominan apabila satu pelaku usaha 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 kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima

---

<sup>49</sup> Achmad Yani dan Gunawan Widjaja, *op. cit.*, 37-38

<sup>50</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op. cit.*, Pasal 25 ayat (1).

persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.<sup>51</sup>

Hukum persaingan usaha secara umum ataupun Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 secara khusus sebenarnya tidak mengharamkan bagi pelaku usaha memiliki kedudukan posisi dominan di dalam pasar, asalkan tidak menyalahgunakan posisi yang dimilikinya untuk melakukan hal-hal yang telah di sebutkan di atas untuk mengeksploitasi konsumen atau pelaku usaha lain atau berusaha untuk menyingkirkan dan menghalangi pelaku usaha lain untuk masuk ke dalam pasar.

### **3.2. Jabatan Rangkap**

Pasal 26 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa seseorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap menjadi direksi atau komisaris pada perusahaan lain apabila perusahaan-perusahaan tersebut :

- a. berada dalam pasar bersangkutan yang sama; atau
- b. memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan/atau jenis usaha; atau
- c. secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan/atau jasa tertentu, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

---

<sup>51</sup> *Ibid*, ayat (2).

### 3.3. Pemilikan Saham

Pasal 27 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang mengatur mengenai pemilikan saham secara mayoritas pada perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan usaha pada pasar bersangkutan yang sama, apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan :

- a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu;
- b. dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

### 3.4. Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan

Hal lain yang menyebabkan pelaku usaha memiliki kedudukan sebagai posisi dominan di dalam pasar adalah dengan cara pelaku usaha tersebut melakukan penggabungan (*merger*), peleburan (*konsolidasi*), atau pengambilalihan (*akuisisi*) perusahaan lain.

Penggabungan (*merger*) adalah perbuatan hukum yang dilakukan satu perseroan atau lebih untuk menggabungkan diri dengan perseroan lain yang telah ada dan selanjutnya perseroan yang menggabungkan diri menjadi bubar.<sup>52</sup>

Peleburan (*konsolidasi*) adalah perbuatan hukum yang dilakukan oleh dua perseroan atau lebih untuk meleburkan diri

---

<sup>52</sup> Peraturan Pemerintah Nomor 27 Tahun 1998 tentang Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan.



dengan cara membentuk satu perseroan baru dan masing-masing perseroan yang meleburkan diri menjadi bubar.<sup>53</sup>

Sedangkan pengambilalihan (*akusisi*) adalah perbuatan hukum yang dilakukan oleh badan hukum atau perseorangan untuk mengambilalih seluruh atau sebagian besar saham perseorangan yang dapat mengakibatkan beralihnya pengendalian terhadap perseroan tersebut.<sup>54</sup>

### C. Tugas Dan Kewenangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha

#### 1. Tugas Komisi Pengawas Persaingan Usaha

Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 35 secara tegas mengatur tugas Komisi yang meliputi :

- a. melakukan penilaian terhadap perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 16;
- b. melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha dan/atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 17 sampai dengan Pasal 24;
- c. melakukan penilaian terhadap ada atau tidak adanya penyalahgunaan posisi dominan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 25 sampai dengan Pasal 28;
- d. mengambil tindakan sesuai dengan wewenang Komisi sebagaimana diatur dalam Pasal 36;

---

<sup>53</sup> *Ibid.*

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



- e. memberikan saran dan pertimbangan terhadap kebijakan Pemerintah yang berkaitan dengan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- f. menyusun pedoman dan/atau publikasi yang berkaitan dengan Undang Undang ini;
- g. memberikan laporan secara berkala atas hasil kerja Komisi kepada Presiden dan Dewan Perwakilan Rakyat.

Berdasarkan pasal tersebut, Komisi Pengawas Persaingan Usaha ditugaskan melakukan penilaian apakah telah terjadi perjanjian-perjanjian yang dilarang dan kegiatan usaha yang dilarang. Jika Komisi Pengawas Persaingan Usaha menilai telah terjadi perjanjian-perjanjian yang dilarang atau kegiatan usaha yang dilarang, maka Komisi Pengawas Persaingan Usaha dapat menggunakan wewenangnya untuk menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif dengan memerintahkan penghentian perjanjian-perjanjian yang dilarang dan kegiatan usaha yang dilarang.<sup>55</sup>

Komisi Pengawas Persaingan Usaha sangat diharapkan benar-benar bertindak proaktif untuk mempengaruhi kebijakan Pemerintah dalam pembuatan peraturan yang berkaitan dengan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat, seandainya pasal-pasal yang ada dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak memadai untuk menunjang tugas dan wewenangnya. Demikian pula Komisi Pengawas Persaingan

---

<sup>55</sup> Rachmadi Usman, *op. cit.*, hlm. 105-106.

Usaha juga harus membuat pedoman atau aturan main yang jelas, baik bagi diri sendiri maupun bagi pelaku usaha.<sup>56</sup>

Jika memperhatikan bunyi Pasal 35 huruf f Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, maka terkandung makna bahwa Komisi Pengawas Persaingan Usaha berwenang untuk mengisi kekosongan hukum dalam rangka pelaksanaan yang berkaitan dengan hukum persaingan usaha. Hal ini berarti pedoman maupun peraturan yang akan dibuat oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha tidak hanya berlaku secara internal saja, tetapi juga berlaku secara eksternal, yakni baik terhadap Komisi Pengawas Persaingan Usaha maupun pelaku usaha serta instansi lainnya yang terkait dengan pelaksanaan hukum persaingan usaha Indonesia.

Integritas dan independensi dari Komisi Pengawas Persaingan Usaha sangat menentukan untuk mengisi kekosongan-kekosongan peraturan maupun pedoman dalam persaingan usaha. Diharapkan Komisi Pengawas Persaingan Usaha dapat mengantisipasi semaksimal mungkin intervensi politik atau pengaruh pihak-pihak lain.<sup>57</sup>

## **2. Kewenangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha**

Berdasarkan Pasal 36, wewenang KPPU adalah :

---

<sup>56</sup> Ayudha D. Prayoga, *op. cit.*, hlm. 134.

<sup>57</sup> Ayudha D. Prayoga, *loc. cit.*

- a. menerima laporan dari masyarakat dan atau dari pelaku usaha tentang dugaan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- b. melakukan penelitian tentang dugaan adanya kegiatan usaha dan/atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- c. melakukan penyelidikan dan/atau pemeriksaan terhadap kasus dugaan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang dilaporkan oleh masyarakat atau oleh pelaku usaha atau yang ditemukan oleh Komisi sebagai hasil dari penelitiannya;
- d. menyimpulkan hasil penyelidikan dan atau pemeriksaan tentang ada atau tidak adanya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
- e. memanggil pelaku usaha yang diduga telah melakukan pelanggaran terhadap ketentuan undang-undang ini ;
- f. memanggil dan menghadirkan saksi, saksi ahli dan setiap orang yang dianggap mengetahui pelanggaran terhadap ketentuan undang-undang ini;
- g. meminta bantuan penyidik untuk meghadirkan pelaku usaha, saksi, saksi ahli atau setiap orang yang tidak bersedia memenuhi panggilan KPPU;
- h. meminta keterangan dari instansi pemerintah dalam kaitannya dengan penyelidikan dan/atau pemeriksaan terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan undang-undang ini;
- i. mendapatkan, meneliti dan atau menilai surat, dokumen, atau alat bukti lain guna penyelidikan dan/atau pemeriksaan;
- j. memutuskan dan menetapkan ada atau tidak adanya kerugian di pihak pelaku usaha lain atau masyarakat ;
- k. memberitahukan putusan KPPU kepada pelaku usaha yang diduga melakukan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- l. menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melanggar ketentuan Undang-undang ini.

Dari tugas dan kewenangan itu, Komisi Pengawas Persaingan Usaha berwenang menerapkan hukum persaingan

usaha melalui proses penyelidikan, penyidikan, dan menjatuhkan putusan.

Putusan Komisi merupakan putusan yang didasari kepentingan penegakan hukum untuk menumbuhkan iklim usaha yang kondusif melalui terciptanya persaingan usaha yang sehat dan mencegah praktik-praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Apabila sanksi administratif telah dijatuhkan maka selanjutnya penerima sanksi seharusnya melaksanakan kewajibannya untuk memenuhi sanksi yang dijatuhkan Komisi Pengawas Persaingan Usaha kepadanya.

Namun Undang Undang memberikan keleluasaan kepada para pelaku usaha untuk menempuh upaya hukum guna mencari keadilan melalui lembaga pengadilan. Selanjutnya, putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha terhadap pelaku usaha yang bersangkutan merupakan bukti permulaan yang cukup bagi penyidik untuk melakukan penyidikan.

Karena Komisi merupakan ujung tombak dari penegakan hukum persaingan usaha tidak sehat, maka kapabilitas, kejujuran, dan keseriusan dari anggota Komisi dalam melaksanakan wewenangnya sangat menentukan bagaimana warna dan irama dari berjalannya hukum persaingan usaha tidak sehat pada prakteknya.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> [www.agungyuriandi.blogspot.com](http://www.agungyuriandi.blogspot.com),

Dan dengan mengingat wewenang Komisi yang luas itu, maka dalam melaksanakan tugasnya Komisi memiliki kode etik KPPU, yaitu :<sup>59</sup>

1. Independensi, yaitu :

- a. Anggota Komisi dalam melaksanakan tugasnya bebas dari pengaruh dan kekuasaan Pemerintah serta pihak lain.
- b. Anggota Komisi dilarang menjadi :
  - Anggota dewan komisaris atau pengawas atau direksi suatu perusahaan;
  - Anggota pengurus atau badan pemeriksa suatu koperasi;
  - Pihak yang memberikan layanan jasa kepada perusahaan seperti konsultan, akuntan publik, dan penilai; serta
  - Pemilik saham mayoritas suatu perusahaan.
- c. Anggota Komisi yang menangani perkara dilarang :
  - Mempunyai hubungan sedarah/semenda sampai derajat ketiga dengan pihak yang berperkara;
  - Mempunyai kepentingan dengan perkara yang bersangkutan;
  - Mempunyai hubungan yang patut diduga akan mempengaruhi pengambilan keputusan; dan
  - Saling mempengaruhi dalam mengambil keputusan.

2. Kerahasiaan, yaitu :

Dalam menjalankan tugasnya, semua unsur di lingkungan Komisi wajib menjaga, menyimpan, dan merahasiakan informasi dan/atau dokumen yang berhubungan dengan perkara serta informasi dan/atau

---

<sup>59</sup> Keputusan KPPU No. 6/ KPPU/ Kep./ XI/ 2000 Tentang Kode Etik dan Mekanisme Kerja KPPU

dokumen lain milik Komisi yang patut dirahasiakan kepada pihak yang berperkara dan/atau pihak manapun yang tidak berkepentingan, dan dalam menangani pemeriksaan perkara semua unsur di lingkungan Komisi wajib merahasiakan identitas pelapor.

### 3. Moralitas

- a. Setiap unsur Komisi harus bebas dari praktek korupsi, kolusi, dan nepotisme;
- b. Setiap unsur Komisi dilarang melakukan persekongkolan dengan pihak manapun yang patut diduga akan mempengaruhi pengambilan keputusan;
- c. Semua unsur Komisi dilarang menerima sesuatu dalam bentuk uang dan/atau hadiah yang secara langsung maupun tidak langsung patut diduga berkaitan dengan jabatannya; dan
- d. Setiap anggota Komisi bersedia memberikan informasi mengenai kekayaannya kepada lembaga yang berwenang.

## **D. Tata Cara Penanganan Perkara Penegakan Hukum Persaingan Usaha**

### **1. Pemeriksaan Pendahuluan dan Lanjutan**

Pemeriksaan pendahuluan adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pemeriksa Pendahuluan terhadap laporan dugaan pelanggaran untuk menyimpulkan perlu atau tidak perlu dilakukan Pemeriksaan Lanjutan.<sup>60</sup>

Pasal 38 ayat (1) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menjelaskan bahwa setiap orang yang mengetahui telah terjadi

---

<sup>60</sup> Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 1 Tahun 2006 tentang Tata Cara Penanganan Perkara di KPPU, Pasal 1 angka 14.

atau patut diduga telah terjadi pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat melaporkan secara tertulis kepada Komisi dengan keterangan yang jelas mengenai terjadinya pelanggaran tersebut.

Jadi tidak hanya pihak yang dirugikan atau menjadi korban secara langsung atas tindakan anti persaingan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha lain yang bisa melaporkan kepada Komisi mengenai adanya dugaan pelanggaran terhadap Undang Undang Larangan Praktek Monopoli, tetapi setiap orang yang mengetahui mengenai adanya terjadinya pelanggaran terhadap Undang Undang ini dapat melaporkan peristiwa tersebut kepada Komisi.

Namun berdasarkan pasal 40 ayat (1) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, Komisi juga diberikan hak inisiatif untuk melakukan pemeriksaan terhadap pelaku usaha apabila ada dugaan terjadinya pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, walaupun tanpa adanya laporan dari masyarakat dan pelaku usaha.

Pemeriksaan atas dasar laporan adalah pemeriksaan yang dilakukan oleh KPPU karena adanya laporan yang disampaikan oleh masyarakat yang dirugikan oleh tindakan pelaku usaha yang



dilaporkan sedangkan pemeriksaan atas dasar inisiatif dilakukan atas dasar inisiatif dari KPPU sendiri.<sup>61</sup>

Pemeriksaan pendahuluan yang dilakukan oleh KPPU dalam waktu selambat-lambatnya 30 (tigapuluh) hari setelah menerima laporan harus menetapkan perlu tidaknya dilakukan pemeriksaan lanjutan. Apabila KPPU merasa perlu untuk melakukan pemeriksaan lanjutan, maka dengan sendirinya KPPU akan melakukan pemeriksaan lanjutan.<sup>62</sup>

Pemeriksaan Lanjutan adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pemeriksa Lanjutan terhadap adanya dugaan pelanggaran untuk menyimpulkan ada atau tidak adanya bukti pelanggaran.<sup>63</sup>

Di mana dalam proses pemeriksaan lanjutan Komisi wajib melakukan pemeriksaan terhadap pelaku usaha yang dilaporkan. Dalam tahap pemeriksaan lanjutan tersebut juga, Komisi wajib menjaga kerahasiaan informasi yang diperoleh dari pelaku usaha dan jika dianggap perlu Komisi dapat mendengar keterangan saksi, saksi ahli, dan atau pihak lain.

## **2. Jangka Waktu Pemeriksaan Lanjutan**

Pemeriksaan lanjutan yang dilakukan oleh Komisi wajib diselesaikan selambat-lambatnya 60 hari sejak dimulainya

---

<sup>61</sup> Destivano Wibowo dan Harjon Sinaga, *Hukum Acara Persaingan Usaha*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005, hlm. 15.

<sup>62</sup> Rachmadi Usman, *op. cit.*, hlm. 112.

<sup>63</sup> Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha, *op. cit.*, Pasal 1 angka 15.



pemeriksaan lanjutan,<sup>64</sup> dan bilamana diperlukan dapat diperpanjang paling lama 30 hari.<sup>65</sup> Kemudian dalam jangka waktu 30 hari sejak selesainya pemeriksaan lanjutan, Komisi wajib memutuskan telah terjadi atau tidak terjadi pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999,<sup>66</sup> yang putusannya tersebut dibacakan dalam suatu sidang yang dinyatakan terbuka untuk umum dan segera diberitahukan kepada pelaku usaha.<sup>67</sup>

### 3. Alat-Alat Bukti

Dalam memeriksa pelaku usaha ataupun saksi, Komisi memerlukan bukti-bukti bahwa pelaku usaha yang bersangkutan melakukan pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999. Berkaitan dengan alat bukti yang digunakan oleh Komisi, Pasal 42 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengatur alat-alat bukti pemeriksaan Komisi berupa :

- a. keterangan saksi;
- b. keterangan ahli;
- c. surat dan/atau dokumen;
- d. petunjuk;
- e. keterangan pelaku usaha.

Pihak-pihak yang diperiksa, baik itu saksi ataupun pelaku usaha yang ditetapkan sebagai terlapor, wajib untuk memberikan keterangan. Selain itu, untuk menghasilkan suatu keputusan yang baik, tentunya Komisi juga memerlukan pendapat dari seorang

<sup>64</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 43 ayat (1).

<sup>65</sup> *Ibid*, ayat (2).

<sup>66</sup> *Ibid*, ayat (3).

<sup>67</sup> *Ibid*, ayat (4).

ahli tentang suatu perkara yang sedang ditangani oleh Komisi. Seorang ahli dapat berupa seorang saksi yang dihadirkan oleh pelaku usaha yang dihukum ataupun ahli yang dihadirkan oleh Komisi. Peranan dari seorang ahli sangatlah penting, karena saksi ahli inilah yang menjadi bahan pertimbangan bagi Komisi dalam menjalankan putusan. Ahli yang dimaksud di sini adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus mengenai masalah praktek monopoli dan persaingan usaha, serta memahami dan mengerti industry ataupun kegiatan jasa yang dilakukan oleh pelaku usaha yang ditetapkan sebagai terlapor.<sup>68</sup>

#### **4. Putusan Komisi**

Sama halnya dengan putusan pengadilan, putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) mengenai hasil pemeriksaannya harus dibacakan dalam suatu sidang Majelis yang dinyatakan terbuka untuk umum dan segera diberitahukan kepada pelaku usaha, yaitu dengan menyampaikan petikan hasil putusan Komisi.

Dalam penjelasan Pasal 43 ayat (3) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dinyatakan bahwa pengambilan keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha dilakukan dalam suatu sidang Majelis yang beranggotakan sekurang-kurangnya 3 (tiga) orang

---

<sup>68</sup> Destivano Wibowo dan Harjon Sinaga, *op. cit.*, hlm. 15.

anggota Komisi, di mana keputusan Komisi ini ditandatangani oleh seluruh anggota Majelis.<sup>69</sup>

Setelah Komisi memutuskan terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan menerima pemberitahuan putusannya, maka pelaku usaha dalam jangka waktu 30 hari setelah menerima pemberitahuan putusan wajib melaksanakan putusan tersebut dan menyampaikan laporan pelaksanaannya kepada Komisi.<sup>70</sup>

Namun Undang Undang menyediakan upaya hukum bagi pelaku usaha yang tidak menerima putusan Komisi untuk mengajukan keberatan kepada Pengadilan Negeri selambat-lambatnya 14 hari setelah menerima pemberitahuan putusannya.<sup>71</sup>

Jika pelaku usaha dalam jangka waktu 14 hari setelah menerima pemberitahuan putusan KPPU tidak mengajukan keberatan kepada Pengadilan Negeri dianggap menerima putusan Komisi.<sup>72</sup>

Menurut Pasal 46 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, bahwa putusan Komisi tersebut telah memiliki kekuatan hukum tetap serta dapat dimintakan penetapan eksekusi kepada Pengadilan Negeri.

---

<sup>69</sup> Rachmadi Usman, *op. cit.*, hlm. 115.

<sup>70</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op. cit.* Pasal 44 ayat (1).

<sup>71</sup> *Ibid*, ayat (2).

<sup>72</sup> *Ibid*, ayat (3).

Tetapi jika pelaku usaha setelah menerima putusan Komisi, tidak melaksanakan apa yang telah diputuskan dan tidak pula mengajukan keberatan kepada pengadilan negeri, maka Komisi akan menyerahkan putusan tersebut kepada penyidik sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku dan putusan yang telah dijatuhkan oleh Komisi tersebut nantinya menjadi bukti permulaan yang cukup bagi penyidik untuk melakukan penyidikan.

Apabila pelaku usaha mengajukan keberatan terhadap keputusan Komisi kepada Pengadilan Negeri, maka dalam jangka waktu 14 hari sejak diterimanya keberatan tersebut,<sup>73</sup> Pengadilan Negeri harus sudah memeriksa keberatan tersebut kemudian dalam kurun waktu 30 hari sejak dimulainya proses pemeriksaan keberatan tersebut, Pengadilan Negeri harus sudah dapat memberikan putusannya<sup>74</sup>.

Dan jika masih ada pihak yang merasa berkeberatan atas putusan yang dikeluarkan oleh Pengadilan Negeri, Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 memberikan upaya hukum yang dapat ditempuh oleh pihak yang masih merasa berkeberatan tersebut untuk mengajukan kasasi ke Mahkamah Agung.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, *op.cit.*, Pasal 45 ayat (1).

<sup>74</sup> *Ibid*, ayat (2).

<sup>75</sup> *Ibid*, ayat (3).

Dalam kurun waktu 14 hari sejak dikeluarkannya putusan dari Pengadilan Negeri, kemudian Mahkamah Agung Republik Indonesia harus memberikan putusan terhadap kasasi dari pihak yang merasa masih berkeberatan atas putusan yang dihasilkan oleh Pengadilan Negeri dalam kurun waktu 30 hari sejak permohonan kasasi diterima.

#### 5. Sanksi Penegakan Hukum Persaingan Usaha

Komisi berwenang menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melanggar Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999,<sup>76</sup> dimana tindakan administratif tersebut dapat berupa,<sup>77</sup>

- a. penetapan pembatalan perjanjian;
- b. perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan integrasi vertikal;
- c. perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan yang terbukti menimbulkan praktek monopoli dan/atau menyebabkan persaingan usaha tidak sehat dan/atau merugikan masyarakat;
- d. Perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan penyalahgunaan posisi dominan;
- e. Penetapan pembatalan atas penggabungan atau peleburan badan usaha dan pengambilalihan saham;
- f. Penetapan pembayaran ganti rugi;
- g. Pengenaan denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00.

Bila proses perkara persaingan usaha diserahkan kepada penyidik, maka proses hukum acaranya pun menggunakan hukum

<sup>76</sup> *Ibid*, Pasal 47 ayat (1).

<sup>77</sup> *Ibid*, ayat (2).

acara pidana dan kemungkinan pelaku usaha yang melanggar Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat dijatuhkan sanksi pidana, di mana sanksi pidana yang dapat dijatuhkan kepada pelaku usaha dapat berupa pidana pokok dan pidana tambahan.

Pidana pokok yang dapat dijatuhkan kepada pelaku usaha menurut pasal 48 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 berupa :

1. Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 4, Pasal 9 sampai dengan Pasal 14, Pasal 16 sampai dengan Paal 19, Pasal 25, Pasal 27, dan Pasal 28 diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah) atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 6 (enam) bulan.
2. Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 5 sampai dengan Pasal 8, Pasal 15, Pasal 20 sampai dengan Pasal 24, dan Pasal 26 diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 5 (lima) bulan.
3. pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 41 diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 3 (tiga) bulan.

Sedangkan pidana tambahan yang dapat dijatuhkan kepada pelaku usaha menurut Pasal 49 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 berupa :

1. pencabutan izin usaha; atau
2. larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris



sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun dan selama-lamanya 5 (lima) tahun; atau

3. penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di kota Makassar, yaitu pada Kantor Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha kota Makassar. Dipilihnya lokasi penelitian ini karena dianggap dapat memberikan data yang dibutuhkan selama proses penelitian berlangsung.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden di lapangan atau lokasi penelitian.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan berupa literatur, dokumen-dokumen, dan bahan tertulis yang berhubungan dengan objek penelitian.

#### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data di lapangan atau lokasi penelitian adalah :

1. Wawancara, teknik yang dilakukan untuk memperoleh informasi dari responden berupa sederet pertanyaan.

Data primer ini diperoleh melalui wawancara terhadap Bapak Dendy selaku Ketua Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha Sulawesi Selatan.

2. Studi kepustakaan, yaitu teknik yang dilakukan untuk mendapatkan data sekunder, yakni data yang didapatkan dengan melihat (menelaah) buku-buku, peraturan perundang-undangan, karya tulis serta data yang didapatkan dari penelusuran melalui media internet atau media lainnya yang berhubungan dengan penulisan skripsi.

#### **D. Analisis Data**

Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah analisis kualitatif, yaitu data yang diperoleh kemudian disusun secara sistematis dan selanjutnya disajikan secara deskriptif untuk mencapai kejelasan masalah yang erat kaitannya dengan penelitian ini.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Tindakan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam Menyelesaikan Kasus Pendistribusian Baterai Merek ABC

Menciptakan iklim usaha yang sehat, kondusif, dan kompetitif tidaklah mudah. Salah satu hambatan yang dihadapi adalah mengubah paradigma dan perilaku pembuat kebijakan (pemerintah sebagai regulator/pengawas), pelaku usaha (pelaku ekonomi atau produsen), dan masyarakat (konsumen) mengenai *style* dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Harus diakui bahwa dalam kenyataan tidak ada persaingan yang sempurna. Sebagai salah satu contoh, pelaku usaha sering menyalahgunakan kemudahan-kemudahan ekonomi untuk memperoleh kekuatan pasar dengan menciptakan hambatan-hambatan dalam perdagangan, menaikkan harga, dan membatasi produksi barang dan/atau jasa.

Bertolak dari alasan tersebut dan untuk mempertahankan sistem ekonomi pasar perlu adanya intervensi pemerintah sebagai regulator atau pengawas melalui pembuatan kebijakan dan peraturan perundang-undangan yang mendukung iklim persaingan usaha yang sehat.

Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, dimaksudkan untuk menegakkan aturan hukum dan memberikan perlindungan yang sama bagi setiap pelaku usaha di dalam menciptakan persaingan usaha yang sehat. Selain itu, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) sebagai institusi yang mempunyai otoritas untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya diharapkan dapat melakukan tugas dan wewenangnya sebaik mungkin.

Salah satu bentuk dari komitmen KPPU untuk menciptakan persaingan usaha yang sehat adalah dalam menyelesaikan kasus Nomor 06/KPPU-L/2004 tentang pendistribusian baterai merek ABC yang dilakukan oleh PT. Arta Boga Cemerlang. Kasus ini muncul setelah Komisi menerima laporan dari satu pelaku usaha (pelapor) pada tanggal 14 Juni 2004 dan tanggal 2 Juli 2004 mengenai adanya dugaan pelanggaran Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Kasus ini bermula saat PT. Panasonic Gobel Indonesia pada pertengahan bulan Februari 2004 melaksanakan program *Single Pack Display* dengan ketentuan setiap toko yang mendisplay baterai *single pack* (baterai manganese tipe AA) dengan menggunakan *standing display* akan diberikan 1 (satu) buah senter yang sudah diisi dengan 4 baterai dan toko yang selama 3 (tiga) bulan mendisplay produk tersebut akan mendapatkan tambahan 1 (satu) buah senter yang

yang sama sedangkan untuk material promosi (*standing display*) diberikan gratis oleh PT. PGI.

Dengan adanya *Single Pack Display* yang dilakukan oleh PT. PGI ini menyebabkan omzet baterai ABC menurun. Hal inilah yang mendorong PT. ABC (terlapor) untuk melakukan suatu program pajang baterai ABC. Program ini dilaksanakan pada bulan Maret 2004, yang dikenal dengan Program Geser Kompetitor (PGK) yang isi atau kegiatan dari program tersebut tertuang dalam suatu Surat Perjanjian PGK Periode Maret-Juni 2004 yang berisi :

1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2% dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Toko mempunyai *space/ruang* pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;
  - b. Toko bersedia memajang baterai ABC;
  - c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC;
2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2% dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi;
  - b. Toko hanya menjual baterai ABC;
3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic.

Perjanjian PGK ini dilaksanakan dengan tujuan untuk menghambat penjualan produk baterai merek Panasonic karena seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa sejak PT. PGI mengeluarkan produk *single pack* untuk jenis baterai AA dan melaksanakan program promosi *Single Pack Display* telah menambah peningkatan penjualan baterai Panasonic.

Dengan adanya PGK ini banyak di antara toko-toko yang berusaha untuk mendapatkan potongan tambahan sebagaimana yang dijanjikan oleh terlapor, bahkan terdapat toko-toko yang jelas-jelas mempunyai komitmen untuk tidak memajang dan/atau menjual baterai Panasonic, padahal sebelumnya yang bersangkutan adalah peserta program *single pack display* dari PT. PGI.

Perjanjian PGK ini tentu saja bertentangan dengan peraturan perundang-undangan maupun etika bisnis yang ada, yaitu dengan membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas produk baterainya dengan memuat persyaratan tertentu serta telah menyalahgunakan posisi dominannya untuk menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaingnya untuk memasuki pasar yang bersangkutan dan menetapkan syarat-syarat perdagangan yang menghambat atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan/atau jasa.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dendy selaku Ketua Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Sulawesi Selatan pada tanggal 5 Juni 2009, diperoleh keterangan bahwa Komisi di dalam menyelesaikan setiap perkara persaingan usaha dilakukan dengan mengambil beberapa tindakan atau langkah-langkah, seperti meneliti dan mengklarifikasi laporan yang masuk, meminta keterangan dari terlapor, pelapor, saksi, dan ahli serta memeriksa dokumen-dokumen terkait dengan perkara yang



bersangkutan. Hal yang sama juga dilakukan dalam menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC ini, di mana tindakan-tindakan yang diambil oleh Komisi itu tentunya sesuai dengan tata cara penanganan perkara yang telah diatur sebelumnya.

Penelitian dan Klarifikasi terhadap laporan merupakan tindakan awal Komisi dalam menyelesaikan perkara ABC ini, yang dilakukan oleh Sekretariat Komisi. Penelitian dan klarifikasi ini dilakukan untuk menemukan kejelasan dan kelengkapan tentang dugaan pelanggaran, yang dilakukan dengan cara penelitian terhadap laporan dan/atau meminta klarifikasi kepada Pelapor dan/atau pihak lain yang terkait.

Dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, disebutkan bahwa setiap orang yang mengetahui telah terjadi atau diduga telah terjadi pelanggaran terhadap Undang Undang ini dapat melaporkan secara tertulis kepada Komisi. Selanjutnya, Komisi melakukan penelitian dan klarifikasi untuk menemukan kejelasan dan kelengkapan mengenai dugaan pelanggaran terhadap laporan tersebut dan jika laporan tersebut jelas, maka Komisi dapat melakukan tindakan atau tahap selanjutnya.

Tindakan penelitian dan klarifikasi yang dilakukan oleh Komisi ini tentunya merupakan suatu awal tindakan yang baik karena Komisi benar-benar memastikan apakah memang telah terjadi dugaan pelanggaran atau tidak, sehingga Komisi dapat menyelesaikan setiap

dugaan pelanggaran yang ada dengan tepat sesuai dengan hasil penelitian dan klarifikasi yang telah dilakukan sebelumnya.

Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh Komisi adalah melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, yang dilakukan oleh Tim Pemeriksa Pendahuluan, yang bertujuan untuk menyimpulkan perlu atau tidak perlu dilakukan Pemeriksaan Lanjutan. Adapun yang menjadi tugas Tim Pemeriksa Pendahuluan, sebagaimana yang diatur dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan KPPU Nomor 1 Tahun 2006 adalah mendapatkan pengakuan terlapor berkaitan dengan dugaan pelanggaran yang dituduhkan dan/atau mendapatkan bukti awal yang cukup mengenai dugaan pelanggaran yang dilakukan oleh Terlapor serta merekomendasikan kepada Komisi untuk menetapkan perlu atau tidaknya dilakukan Pemeriksaan Lanjutan.

Dalam Pemeriksaan Pendahuluan pada perkara ini, Tim Pemeriksa mendengar keterangan dari Pelapor dan Terlapor, yang identitas serta keterangan Pelapor dan Terlapor dicatat dalam Berita Acara Pemeriksaan (BAP) dan ditanda tangani oleh pihak yang bersangkutan.

Pada kasus pendistribusian baterai merek ABC ini Tim Pemeriksa Pendahuluan menemukan adanya indikasi pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan huruf b, dan Pasal 25 ayat (1) huruf a dan ayat (2) huruf a Undang Undang Nomor 5 Tahun

1999 yang perlu ditindaklanjuti dan oleh karena itu merekomendasikan agar Komisi melakukan Pemeriksaan Lanjutan.

Pemeriksaan Pendahuluan yang telah dilakukan oleh Tim Pemeriksa menjadi pertimbangan bagi Komisi, apakah akan menindaklanjuti ke Pemeriksaan Lanjutan ataukah tidak akan melanjutkan pemeriksaan. Jika Komisi menetapkan untuk melanjutkan perkara ke tahap selanjutnya, maka tindakan yang dilakukan adalah melakukan Pemeriksaan Lanjutan, yang merupakan suatu tindakan untuk menemukan ada tidaknya bukti pelanggaran yang dilakukan oleh Komisi.

Dalam perkara ini, Tim Pemeriksa Lanjutan melakukan penyelidikan untuk mengumpulkan bukti-bukti terkait dengan dugaan pelanggaran dan juga Komisi melakukan penyelidikan lapangan di beberapa wilayah di Indonesia untuk mengumpulkan data dan informasi terkait dengan kasus pendistribusian baterai merek ABC ini. Tindakan penyelidikan lapangan yang dilakukan di beberapa wilayah di Indonesia itu, tentunya dapat menambah bukti-bukti yang telah dimiliki oleh Komisi dalam Pemeriksaan Pendahuluan, sehingga data dan informasi yang didapatkan pada penyelidikan lapangan ini dapat menjadi bukti baru bagi Komisi untuk memutuskan perkara dan tindakan ini sesuai dengan salah satu wewenang dari Komisi, yaitu melakukan penyelidikan dan/atau pemeriksaan terhadap kasus dugaan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Adapun hasil penyelidikan yang diperoleh dicatat dalam Berita Acara Penyelidikan yang ditanda tangani oleh Sekretariat Komisi dan sebelum pemeriksaan lanjutan berakhir, Tim Pemeriksa Lanjutan harus menyimpulkan ada tidaknya bukti bahwa telah terjadi pelanggaran.

Dalam perkara ini, Komisi memutuskan untuk melakukan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, di mana Majelis Komisi memberikan kesempatan kepada pelapor dan terlapor untuk menyampaikan data, informasi dan/atau saksi-saksi tambahan yang dapat memberikan keterangan-keterangan yang relevan berkaitan dengan pemeriksaan perkara.

Pada Perpanjangan Pemeriksaan Pendahuluan ini, Komisi mendengar keterangan dari Pelapor, Terlapor, dan 6 saksi yang diajukan oleh Terlapor serta 2 saksi yang diajukan oleh Pelapor, di mana masing-masing keterangan dan identitasnya dicatat di dalam Berita Acara Pemeriksaan (BAP).

Setelah dilakukannya tindakan pemeriksaan pendahuluan dan pemeriksaan lanjutan, Majelis Komisi mendapatkan, meneliti, dan menilai sejumlah surat dan dokumen di antaranya 77 surat, 128 dokumen, 27 Berita Acara Pemeriksaan, dan 26 kuesioner serta data atau dokumen lainnya yang berkaitan dengan pemeriksaan perkara ini.

Dengan adanya dokumen, surat, dan data tersebut, maka Majelis Komisi mempunyai bukti-bukti yang cukup untuk menindaklanjuti perkara ini dan mengambil putusan yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan untuk menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC ini.

Tindakan lanjut yang dilakukan oleh Komisi adalah penyusunan putusan. Penyusunan putusan ini didasarkan pada semua pemeriksaan yang telah dilakukan Komisi dan bukti-bukti yang ada. Adapun terlapor diduga melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b mengenai Perjanjian Tertutup, Pasal 19 huruf a dan b mengenai Penguasaan Pasar, dan Pasal 25 ayat (1) huruf a j dan ayat (2) huruf a mengenai Penyalahgunaan Posisi Dominan Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dengan dilaksanakannya tindakan-tindakan yang dimulai dari tahap klarifikasi sampai pada penyusunan putusan, tentunya akan memberikan kemudahan kepada Komisi untuk memutuskan apakah pihak yang bersangkutan memang benar bersalah ataukah tidak dan selain itu juga, semua tindakan yang dilakukan secara tahap demi tahap tersebut akan menyelesaikan setiap kasus persaingan usaha tidak sehat yang ada dan menjatuhkan sanksi kepada pihak yang melanggar, yang tentunya pemberian sanksi tersebut didasarkan pada semua bukti, data, dan informasi yang didapatkan selama proses penyelidikan dan pemeriksaan.

## **B. Dasar Pertimbangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam Menjatuhkan Putusan**

Salah satu upaya yang dilakukan untuk mewujudkan dan menciptakan persaingan usaha yang sehat serta untuk memberikan pelajaran terhadap para pelaku usaha yang telah melanggar ketentuan perundang-undangan adalah dengan menjatuhkan putusan yang berdasarkan Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu berupa tindakan administratif, sanksi pidana pokok, dan sanksi pidana tambahan.

Dalam praktek, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) telah melaksanakan tugas dan kewenangannya dalam menangani kasus pendistribusian baterai merek ABC. Hal ini terbukti dengan melihat kinerja Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) mulai dari menerima laporan dugaan pelanggaran atas Undang Undang Antimonopoli tersebut sampai pada penjatuhan sanksi melalui hasil putusan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dendy, dinyatakan bahwa dalam memutuskan perkara pelanggaran terhadap Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, KPPU tidak memihak kepada siapapun. Jadi meskipun dalam hal ini terdapat pelaku usaha atau pihak yang dirugikan tetapi Komisi tidak memihak kepada pelaku usaha tersebut karena sesuai dengan tujuan dari dibentuknya Undang Undang mengenai Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha



Tidak Sehat adalah untuk menjaga iklim usaha yang sehat sehingga tercipta efisiensi dalam kegiatan usaha. Dengan kata lain yang menjadi pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan adalah iklim usaha bukan para pihak.

Dalam sidang Majelis Komisi pada hari Rabu, tanggal 2 Maret 2005, Majelis Komisi memutuskan bahwa Terlapor terbukti secara sah dan menyakinkan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a, dan Pasal 25 ayat (1) huruf a dan ayat (2) huruf a Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun dalam penjatuhan putusan tersebut tentunya ada hal-hal yang menjadi dasar pertimbangan Komisi. Dasar pertimbangan itu berdasarkan keterangan-keterangan dan dokumen-dokumen yang diperoleh selama Pemeriksaan dan Penyelidikan.

Adapun pertimbangan Majelis Komisi dalam menjatuhkan putusan pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah dengan mempertimbangkan unsur-unsur yang terdapat dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b tersebut, yaitu :

#### **1. Unsur Pelaku Usaha**

Terlapor adalah pelaku usaha yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas PT. Arta Boga Cemerlang No. 38, tanggal 20 Maret 1985, dibuat dihadapan Henk Limanow, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Arta Boga Cemerlang No. 39 tanggal 13 Maret 2003, yang dibuat



di hadapan Eliwaty Tjitra, S.H., Notaris di Jakarta. Kegiatan usaha Terlapor adalah mendistribusikan berbagai jenis produk makanan dan produk non makanan, termasuk baterai merek ABC yang diproduksi oleh PT. International Chemical Industrial dan PT. Hari Terang Industrial.

**2. Unsur membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan/atau jasa**

Pada tanggal 9 Februari 2004, PT. ABC (terlapor) mengadakan rapat dengan topik *Business Review* Kinerja Batu Baterai 2003 yang diikuti oleh kepala wilayah dan kepala cabang beberapa wilayah, seperti Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali.

Berdasarkan hasil presentasi dari beberapa kepala cabang dinyatakan bahwa salah satu hal yang menjadi permasalahan di pasar adalah adanya persaingan yang sangat ketat, terutama dari Baterai Panasonic dengan item *single pack*, akibatnya terjadi penurunan omzet pada baterai ABC. Hal inilah yang membuat PT. ABC (terlapor) melaksanakan suatu program pajang baterai ABC dengan fokus toko wajib mendisplay batu baterai ABC, program inilah yang disebut dengan Perjanjian Geser Kompetitor (PGK), di mana salah satu ketentuannya adalah memberikan tambahan

potongan harga sebesar 2% jika toko berkomitmen untuk tidak menjual baterai Panasonic.

Memberikan potongan harga (*discount*) tentunya memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen karena pada hakekatnya para konsumen menginginkan harga yang lebih murah dan mendapatkan keuntungan dari potongan harga tersebut dan memberikan potongan harga sebenarnya tidaklah dilarang sepanjang tidak mengakibatkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Hal ini sejalan dengan hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Dendy, bahwa sebagaimana yang telah diketahui, di dalam penegakan hukum persaingan terdapat 2 (dua) pendekatan, yaitu pendekatan *per se illegal* dan pendekatan *rule of reason*, di mana kedua pendekatan ini memiliki penerapan yang berbeda. Di mana, dalam *per se illegal* tanpa harus melihat dampak atau akibat yang ditimbulkan, maka Komisi dapat segera melakukan penindakan sedangkan dalam *rule of reason* harus melihat terlebih dahulu dampak atau akibat yang ditimbulkan dari tindakan pelaku usaha tersebut. Namun pada prakteknya, jika pelaku usaha melakukan sebuah tindakan yang tergolong dalam *per se illegal*, Komisi tidak serta merta langsung menghukum pelaku usaha tersebut karena telah secara jelas



melanggar Undang Undang Antimonopoli, melainkan Komisi tetap mendengar alasan dilakukannya kegiatan tersebut serta melihat dampak atau akibat yang ditimbulkan oleh tindakan pelaku usaha tersebut. Selain itu, pada prakteknya bagi Komisi tidaklah mudah untuk menentukan apakah pelanggaran yang dilakukan oleh pelaku usaha itu tergolong dalam *per se illegal* atau *rule of reason*, karena Komisi terlebih dahulu harus melihat sejauh mana praktek pelanggaran tersebut mengganggu masyarakat atau pelaku usaha lain serta melihat dampak atau akibat yang ditimbulkan dari setiap tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut.

Pasal 15 ayat (3) tergolong dalam *per se illegal*, maka sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya Komisi tetap melakukan pemeriksaan dan penyelidikan serta melihat dampak atau akibat yang ditimbulkan dari tindakan tersebut. Berdasarkan fakta-fakta yang ada, PT. ABC memberikan potongan harga sebesar 2% dengan tujuan agar para pemilik toko berkomitmen untuk tidak menjual baterai lain khususnya baterai Panasonic. Hal ini tentunya dapat memberikan dampak atau akibat kepada pelaku usaha lain khususnya PT. PGI, yaitu dapat mengakibatkan pelaku usaha tersebut tersingkir dari pasar yang bersangkutan dan melihat adanya

dampak atau akibat yang ditimbulkan maka Komisi dapat menindaklanjutinya untuk menyelesaikan perkara ini.

- 3. Unsur yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari pelaku usaha pemasok tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok**

Berdasarkan fakta-fakta di atas, maka Majelis Komisi berpendapat bahwa Perjanjian Program Geser Kompetitor (PGK) yang dilaksanakan oleh Terlapor yang berisi tentang pemberian potongan tambahan sebesar 2% dengan syarat toko grosir atau semi grosir tidak menjual baterai Panasonic, berarti secara tidak langsung Terlapor juga melarang toko grosir atau semi grosir untuk membeli baterai Panasonic yang merupakan produk pesaing dari Terlapor.

Hal ini tentunya tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ada, karena pada dasarnya setiap konsumen bebas memilih dengan pihak siapa akan membeli barang dan/atau jasa dan jika ada yang membatasi kebebasan konsumen tersebut, maka patutlah pihak yang membatasi konsumen tersebut harus ditindaklanjuti sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang mengaturnya.

Selanjutnya, dasar pertimbangan Majelis Komisi dalam menjatuhkan putusan pelanggaran terhadap Pasal 19 huruf a Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu :

**1. Unsur Pelaku Usaha**

Pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 19 huruf a ini adalah sama dengan pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b di atas.

**2. Unsur melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain**

Majelis Komisi berpendapat bahwa fakta-fakta yang telah didapat sebelumnya, yaitu bahwa memang Terlapor telah melakukan kegiatan promosi berupa Program Geser Kompetitor (PGK) membuat unsur ini terpenuhi.

Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik secara sendiri maupun bersama pelaku usaha lainnya tentu merupakan suatu kegiatan yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan karena jika dilakukan maka tentunya akan mengakibatkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang dapat merugikan pelaku usaha lain yang tidak terlibat melakukan kegiatan ini secara bersama-sama.

**3. Unsur menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan**

Maksud (*intention*) Terlapor dalam melaksanakan Program Geser Kompetitor (PGK) ini adalah untuk menyingkirkan (*exclusionary*) atau setidaknya untuk mempersulit PT. Panasonic Global Indonesia (PGI) dalam menjalankan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan.

Menurut Herbert Hovenkamp, bahwa untuk menentukan maksud (*intention*) pelaku usaha yang memiliki posisi dominan untuk mengeluarkan atau menyingkirkan pesaingnya dari pasar atau untuk mempersulit pesaingnya dalam menjalankan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama dapat digunakan 2 (dua) cara pembuktian, yaitu bukti subjektif dan bukti obyektif. Bukti subjektif itu berupa dokumen atau pernyataan atau keterangan yang mengindikasikan bahwa terlapor secara sadar memiliki maksud tertentu sedangkan bukti obyektif adalah bukti yang dapat disimpulkan dari tindakan atau perilaku usaha.<sup>78</sup>

Hal ini telah dilakukan oleh Komisi, di mana dalam melakukan penyelidikan dan pemeriksaan telah didapatkan data-data dan informasi-informasi yang membuktikan bahwa

---

<sup>78</sup> Herbert Hovenkamp, *Antitrust*, Third Edition, Black Letter Series West Group, St. Paul Minn, 1999.

Terlapor benar telah melakukan Perjanjian PGK serta adanya keterangan dari saksi-saksi yang menguatkan perilaku Terlapor di pasar bersangkutan.

Pada hakekatnya, tidak ada seorang pelaku usaha pun yang mempunyai hak untuk melarang, menolak, ataupun menghalangi pelaku usaha lain untuk terjun atau melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan karena tentunya dalam menjalankan setiap kegiatan usahanya, masing-masing pelaku usaha mempunyai cara tersendiri untuk menarik minat konsumen, jadi jika ada pelaku usaha yang menghalangi pelaku usaha lain untuk terjun dalam pasar yang sama, tentunya hal ini telah melanggar peraturan perundang-undangan yang ada.

#### **4. Unsur yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat**

Pasal 19 huruf a ini tergolong dalam *rule of reason* dan sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya bahwa untuk memutuskan apakah telah menimbulkan persaingan usaha tidak sehat maka Komisi harus melihat dampak atau akibat dari tindakan pelaku usaha tersebut dan selanjutnya dapat memberikan sanksi yang sesuai jika terbukti bersalah. Berdasarkan fakta-fakta yang ada maka Komisi berpendapat bahwa dengan adanya PGK ini unsur *rule of reason* telah



terpenuhi, karena terlapor telah mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dalam bentuk :

- a. tersingkirnya atau setidaknya-tidaknya mempersulit pesaing (PT. PGI) untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama;
- b. terjadinya penurunan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic*;
- c. berkurangnya tingkat persaingan yang pada akhirnya akan mengurangi opsi yang dimiliki oleh konsumen untuk memilih produk baterai sesuai dengan pilihannya.

Kemudian yang menjadi dasar pertimbangan Komisi dalam menjatuhkan putusan pelanggaran Pasal 25 ayat (1) huruf a dan ayat (2) huruf a Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu :

#### **1. Unsur Pelaku Usaha**

Unsur pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (1) huruf a ini telah terpenuhi sebagaimana yang telah diuraikan dalam pemenuhan unsur Pasal 15 ayat (3) huruf b di atas.

#### **2. Unsur menggunakan posisi dominan, baik secara langsung maupun tidak langsung**

Untuk menentukan posisi dominan, Majelis Komisi terlebih dahulu akan mempertimbangkan ketentuan yang terkandung di dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a, yang berbunyi :

"Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu."

Menimbang ketentuan pasal tersebut, berdasarkan fakta-fakta yang didapatkan Komisi, diperoleh informasi dan data bahwa Terlapor menguasai 88,73% pangsa pasar baterai manganese AA secara nasional dan hal ini membuat unsur posisi dominan terpenuhi.

Dikatakan memenuhi unsur posisi dominan karena berdasarkan data volume penjualan baterai di Indonesia, Terlapor memiliki pangsa pasar baterai secara nasional sebesar 90,8% untuk periode Agustus 2000 – Juli 2001 dan pada periode yang sama di tahun 2002 meningkat menjadi 91,2% dan menurun menjadi sebesar 90,3% di tahun 2003 dan untuk produk baterai manganese tipe AA, Terlapor memiliki pangsa pasar nasional sebesar 88,73% periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003.

Sedangkan PT. PGI memiliki pangsa pasar baterai, yaitu sebesar 4,5% untuk periode Agustus 2000 – Juni 2001 dan periode Agustus 2001 – Juli 2002 dan meningkat menjadi sebesar 5,8% untuk periode yang sama di tahun 2003 dan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT. PGI memiliki pangsa pasar nasional sebesar 6,6% periode Juni 2002

sampai dengan Mei 2003. Berdasarkan data volume penjualan baterai tersebut, maka dapat dikatakan bahwa Terlapor mempunyai posisi dominan dalam pangsa pasar dan PT PGI memiliki pangsa pasar kedua terbesar.

Pelaku usaha yang memiliki posisi dominan di dalam pasar tentunya dapat melakukan kegiatan-kegiatan yang dapat menghambat kegiatan usaha pelaku usaha lainnya. Hal ini terjadi karena pelaku usaha yang memiliki posisi dominan di pasar merasa bahwa konsumen akan lebih memilih produk barang dan/atau jasanya. Oleh karena itu, untuk mempertahankan kedudukan posisi dominannya, maka pelaku usaha melakukan segala cara untuk mempertahankan posisi dominannya agar tidak tergoyahkan oleh pelaku usaha lain, bahkan terkadang pelaku usaha yang memiliki posisi dominan tersebut melakukan tindakan-tindakan yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan (Undang Undang Anti Monopoli) untuk mempertahankan posisi dominannya.

- 3. Unsur 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**

Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor telah menetapkan syarat-syarat perdagangan yang terkandung di

dalam surat perjanjian Program Geser Kompetitor (PGK), di mana salah satu syaratnya, yaitu pemberian potongan tambahan sebesar 2% jika toko grosir dan semi grosir tidak menjual baterai Panasonic.

Syarat-syarat perdagangan tersebut ditujukan untuk mencegah atau menghalangi konsumen memperoleh baterai Panasonic yang bersaing dengan baterai ABC, baik dari segi harga maupun kualitas di grosir atau semi grosir yang mengikuti PGK Terlapor.

Menetapkan syarat-syarat perdagangan di dalam suatu kegiatan usaha, jelas-jelas telah melanggar peraturan perundang-undangan yang ada karena selain menghalangi konsumen untuk mendapatkan barang dan/atau jasa yang diinginkan juga dapat merugikan pelaku usaha lain untuk mendapatkan konsumen di pasar bersangkutan. Oleh karena itu, syarat-syarat perdagangan yang dilakukan oleh PT. ABC ini dirumuskan secara *per se illegal*.

Selain menjatuhkan beberapa putusan tersebut, Komisi juga menjatuhkan sanksi administratif lainnya, yaitu PT. ABC (terlapor) harus membatalkan Perjanjian Geser Kompetitor (PGK) yang telah dibuatnya dengan toko grosir atau semi grosir dan juga Komisi memerintahkan Terlapor untuk menghentikan dan tidak mengulang

kembali kegiatan promosi berupa Program Geser Kompetitor atau bentuk lain yang sejenis.

Sanksi ini diberikan kepada Terlapor tentunya agar dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak ada lagi bentuk-bentuk kecurangan dan juga dapat mencegah terjadinya persaingan usaha tidak sehat, sehingga setiap pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usahanya dapat mendapatkan keuntungan (*profit*) secara sehat dan dapat berkompetensi dengan sehat.

Penjatuhan sanksi ini juga secara tidak langsung memberikan rasa jera kepada setiap pelaku usaha, sehingga dalam menjalankan setiap kegiatan usahanya tidak sewenang-wenang karena sudah ada peraturan perundang-undangan yang mengaturnya dan itu wajib ditaati oleh semua pelaku usaha yang melakukan kegiatan di Indonesia. Terciptanya persaingan usaha yang sehat tentunya dapat memberikan keuntungan tersendiri bagi setiap pelaku usaha dan terlebih lagi dalam dunia perekonomian atau dunia bisnis di Indonesia.

Melihat semua tindakan dan dasar pertimbangan dalam menjatuhkan putusan untuk menyelesaikan perkara ini, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) telah membuktikan kinerjanya dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari segala upaya yang dilakukan oleh Komisi untuk mendapatkan data dan informasi serta keterangan-keterangan yang berkaitan dengan perkara ini. Walaupun dengan segala kekurangan yang ada, namun dengan kerja keras Komisi

akhirnya perkara ini dapat terselesaikan meskipun ada pihak-pihak tertentu yang merasa keberatan dengan putusan tersebut, tapi justru inilah yang membuktikan bahwa kinerja Komisi di dalam masyarakat itu memang diakui keberadaannya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menyelesaikan kasus pendistribusian baterai merek ABC ini melakukan beberapa tindakan, yaitu penelitian dan klarifikasi, pemeriksaan pendahuluan oleh Tim Pemeriksa Pendahuluan, pemeriksaan lanjutan dan perpanjangan pemeriksaan lanjutan oleh Tim Pemeriksa Lanjutan, dan penyusunan putusan.
2. Komisi dalam menjatuhkan putusan, didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang sesuai dengan data ataupun informasi dan dokumen-dokumen serta keterangan dari para saksi, yang didapatkan selama melakukan pemeriksaan dan penyelidikan kemudian hasil yang didapatkan selama pemeriksaan dan penyelidikan itu, dianalisis sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang menjadi unsur dugaan pelanggaran pada perkara pendistribusian baterai merek ABC ini.



## **B. Saran**

1. Diharapkan agar Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) lebih mempersiapkan diri dalam menindaklanjuti dan mengawasi kondisi pranata persaingan usaha dengan lebih meningkatkan kinerjanya lagi dalam melakukan setiap tindakan atau langkah-langkah untuk menyelesaikan setiap perkara yang ada, sehingga dapat menciptakan iklim persaingan usaha yang sehat dan kondusif.
2. Diharapkan agar Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dapat melaksanakan tugasnya dengan baik untuk mengawasi persaingan usaha yang tidak sehat , khususnya yang terjadi di Sulawesi Selatan dan di Indonesia pada umumnya. Dalam hal ini, menjatuhkan sanksi kepada setiap pelaku usaha berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang tepat dan didasarkan pada peraturan perundang-undangan, sehingga tidak terjadi penyimpangan terhadap pelaksanaan putusan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fuadi, Munir. *Hukum Anti Monopoli Menyongsong Era Persaingan Sehat*. Citra Aditya Bakti. Bandung. 1999.
- Hasibuan, Nurimansjah. *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*. cetakan pertama. Jakarta. 1993.
- Hermansyah. *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Kencana. Jakarta. 2008.
- Prayoga, Ayudha D. *Persaingan Usaha dan Hukum Yang Mengaturnya di Indonesia*. ELIPS. Jakarta. 2000.
- Siswanto, Arie. *Hukum Persaingan Usaha*. cetakan kedua. Ghalia Indonesia. Jakarta. 2004.
- Suhartono R. B. *Konglomerasi dan Relevansi UU Antitrust/UU Antimonopoli di Indonesia*. Jurnal Hukum Bisnis (Volume 4, 1998).
- Usman, Rachmadi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 2004.
- Wibowo, Destivano dan Harjon Sinaga. *Hukum Acara Persaingan Usaha*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2005
- Wiradiputra, Ditha. *Pengantar Hukum Persaingan Usaha Indonesia*, Modul Retooling Program under Employee Graduates at Priority Disicilines under Technology and Profesional Skills Development Sector Project DIKTI. Jakarta. 14 September 2004.

Yani, Ahmad dan Gunawan Widjaja. *Anti Monopoli*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 1999.

SUMBER LAIN :

[www.hncahyo.blogspot.com](http://www.hncahyo.blogspot.com), Nurcahyo, Helli. Dalam situs blog Apakah Bunding Itu Sama Dengan Tying Agreement?

[www.agungyuriandi.blogspot.com](http://www.agungyuriandi.blogspot.com)

Peraturan Perundang-Undangan :

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

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 1 Tahun 2006 tentang Tata Cara Penanganan Perkara di Komisi Pengawas Persaingan Usaha.

Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha.

Keputusan KPPU No. 6/ KPPU/ Kep./ XI/ 2000 Tentang Kode Etik dan Mekanisme Kerja KPPU.

Peraturan Pemerintah Nomor 27 Tahun 1999 tentang Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan.



KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA  
REPUBLIK INDONESIA  
KANTOR PERWAKILAN DAERAH MAKASSAR

Menara Makassar Lt. 1, Jalan Nusantara No. 1 Makassar  
Telpon (0411) 310733 Faximile (0411) 310733

Nomor : 035/SET/KPD.MKS/VII/2009 Makassar, 14 Juli 2009  
Lampiran : -  
Perihal : Keterangan Kegiatan Penelitian

Kepada Yth  
Dr. Farida Patittinggi, S.H., M. Hum.  
Pembantu Dekan III  
Fakultas Hukum Universitas  
Hasanuddin

Dengan hormat,  
Menindaklanjuti Surat Pembantu Dekan III Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Nomor : 4052/H4.7.3/PL.06/2009, tanggal : 22 Mei 2009, Perihal : Penelitian, dengan ini disampaikan bahwa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Agnesfine K. Pobuti  
No. Pokok : B 111 05 142  
Program Studi : Strata Satu / Ilmu Hukum  
Alamat : Jl. STO Raya No. 69, Telkomas - Makassar

telah melakukan kegiatan penelitian / wawancara di Kantor Perwakilan Daerah Komisi Pengawas Persaingan Usaha di Makassar pada tanggal 27 Mei 2009; 5 dan 22 Juni 2009, dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul "Peranan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Dalam Menangani Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi Kasus Putusan Nomor : 06/KPPU-L/2004 Tentang Pendistribusian Baterai Merek ABC",

Selanjutnya, kami akan senantiasa terbuka dan membantu rekan-rekan mahasiswa Fakultas Hukum yang berminat mendalami / membutuhkan informasi seputar hukum persaingan usaha di kantor kami.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

  
Ptt. Kepala KPD Makassar,  
Dendy R. Sutrisno

Tembusan :

1. Direktur Eksekutif Sekretariat KPPU;
2. Dekan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin;
3. Sdri. Agnesfine K. Pobuti;
4. Arsip.



**PUTUSAN**  
**Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004**

**Komisi Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia** selanjutnya disebut **Komisi** yang memeriksa dugaan pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat selanjutnya disebut **Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999**, yang dilakukan oleh:-----

Perseroan Terbatas (PT) Arta Boga Cemerlang, beralamat kantor di Jalan Palmerah Barat No. 82, Jakarta Barat 11480, selanjutnya disebut sebagai **Telapor**;-----

telah mengambil Putusan sebagai berikut :-----

**Majelis Komisi**:-----

- Setelah membaca surat-surat dan dokumen-dokumen dalam perkara ini;-----
- Setelah mendengar keterangan Pelapor;-----
- Setelah mendengar keterangan Telapor;-----
- Setelah mendengar keterangan Saksi-Saksi;-----
- Setelah menyelidiki kegiatan Telapor;-----
- Setelah membaca Berita Acara Pemeriksaan dan Penyelidikan;-----
- Setelah membaca Pernyataan Awal dan Kesimpulan dari Investigator;-----
- Setelah membaca Tanggapan Telapor atas Pernyataan Awal dan Kesimpulan dari Investigator-----

**TENTANG DUDUK PERKARA**

1. Menimbang bahwa pada tanggal 14 Juni 2004 dan tanggal 2 Juli 2004, Komisi telah menerima Laporan dari satu pelaku usaha, selanjutnya disebut sebagai Pelapor, mengenai adanya dugaan pelanggaran ketentuan Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 yang pada pokoknya menyatakan sebagai berikut:-----

- a. Bahwa pada pertengahan bulan Februari 2004, PT Panasonic Gobel Indonesia (selanjutnya disebut PT PGI) telah melaksanakan program "Single Pack Display" dengan ketentuan setiap toko yang mendisplay baterai *single pack* (baterai manganese tipe AA) dengan menggunakan *standing display* akan diberikan 1 (satu) buah senter yang sudah diisi dengan 4 baterai dan toko yang selama 3 (tiga) bulan mendisplay produk tersebut akan mendapatkan tambahan 1 buah senter yang sama, sedangkan untuk material promosi (*standing display*) diberikan gratis oleh PT PGI.
- b. Bahwa pada bulan Maret 2004 diperoleh informasi bahwa Terlapor sedang melaksanakan Program Geser Kompetitor (selanjutnya disebut PGK). Isi atau kegiatan dari program tersebut tertuang dalam suatu "Surat Perjanjian PGK Periode Maret-Juni 2004" yang berisi sebagai berikut:-----
1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
    - a. Toko mempunyai *space/ruang* pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;-----
    - b. Toko bersedia memajang baterai ABC;-----
    - c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC;-----
  2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut;-----
    - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi;-----
    - b. Toko hanya menjual baterai ABC;-----
  3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic;---
- c. Bahwa patut diduga PGK tersebut dilakukan oleh Terlapor;-----
- d. Bahwa Terlapor diduga melaksanakan PGK dengan cara membuat perjanjian dengan toko untuk tidak menjual baterai Panasonic;-----
- e. Bahwa berdasarkan informasi yang diperoleh Pelapor dari toko-toko, Terlapor diduga melaksanakan PGK tersebut dengan tujuan untuk menghambat penjualan produk baterai merek Panasonic. Sejak PT PGI mengeluarkan produk *single pack* untuk jenis baterai AA dan melaksanakan program promosi *Single pack Display* telah menambah peningkatan penjualan baterai Panasonic;-----
- f. Bahwa dengan adanya PGK banyak diantara toko-toko yang berusaha untuk mendapatkan potongan tambahan sebagaimana yang dijanjikan oleh Terlapor. Bahkan terdapat toko-toko yang jelas-jelas mempunyai komitmen untuk tidak memajang dan/atau menjual baterai Panasonic, padahal sebelumnya yang bersangkutan adalah peserta program *single pack display* dari PT PGI;-----



- g. Bahwa perilaku Terlapor sebagai pelaku usaha dalam melaksanakan kegiatan usahanya bertentangan dengan peraturan perundang-undangan maupun etika bisnis yang ada, yaitu dengan membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas produk baterainya dengan memuat persyaratan bahwa pemilik toko yang menerima barang-barang dari Terlapor tidak akan membeli barang-barang yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok;-----
- h. Bahwa Terlapor telah menyalahgunakan posisi dominannya untuk menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaingnya untuk memasuki pasar yang bersangkutan dan menetapkan syarat-syarat perdagangan yang menghambat atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing;-----
2. Menimbang bahwa berdasarkan Laporan tersebut, Komisi melakukan penelitian terhadap kejelasan Laporan sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor: 05/KPPU/KEP/IX/2000 tentang Tata Cara Penyampaian Laporan dan Penanganan Dugaan Pelanggaran Terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999;-----
3. Menimbang bahwa setelah melakukan penelitian terhadap Laporan tersebut, Komisi menyatakan Laporan telah jelas;-----
4. Menimbang bahwa berdasarkan Laporan yang telah jelas tersebut, Komisi melalui Surat Penetapan Nomor: 12/PEN/KPPU/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004 tentang Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menetapkan untuk melakukan Pemeriksaan Pendahuluan terhitung sejak tanggal 22 Juli 2004 sampai dengan tanggal 2 September 2004;-----
5. Menimbang bahwa untuk melaksanakan Pemeriksaan Pendahuluan, Komisi, melalui Surat Keputusan Komisi Nomor: 57/KEP/KPPU/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Tim Pemeriksa dalam Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Tim Pemeriksa yang terdiri dari Dr. Ir. Bambang Purnomo Adiwiyoto, MSc. sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Anggota;-----
6. Menimbang bahwa untuk membantu Tim Pemeriksa dalam melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 19/SET/DE/ST/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H, Gopprera Panggabean, S.E., Ak, Anang Triyono, S.E, Dora Pristina, S.H., M.Si., Lukman Sungkar, S.E., M.M dan Verry Iskandar, S.H, masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Dinni Melanie, S.H., masing-masing sebagai Panitera;-----



7. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Pendahuluan, Tim Pemeriksa telah mendengar keterangan dari Pelapor dan Terlapor, yang selanjutnya identitas serta keterangan Pelapor dan Terlapor telah dicatat dalam Berita Acara Pemeriksaan (BAP) dan ditandatangani oleh Pelapor dan Terlapor;-----
8. Menimbang bahwa untuk mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian produk baterai, Ketua Tim Pemeriksa berdasarkan Surat Tugas No. 21/KPPU/TP-PP/ST/VIII/2004 tanggal 11 Agustus 2004 menugaskan kepada Investigator dan Panitera untuk melakukan penyelidikan lapangan yang dimulai sejak tanggal 11 Agustus 2004 sampai dengan tanggal 2 September 2004;-----
9. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, Tim Pemeriksa menemukan adanya indikasi pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan huruf b, dan Pasal 25 ayat 1 huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang perlu ditindaklanjuti dan oleh karena itu merekomendasikan agar Komisi melakukan Pemeriksaan Lanjutan;-----
10. Menimbang bahwa berdasarkan rekomendasi dari Tim Pemeriksa, dalam Rapat Komisi tanggal 2 September 2004, Komisi menerima rekomendasi dari Tim Pemeriksa tersebut, dan selanjutnya, Komisi melalui Surat Penetapan Nomor: 14/PEN/KPPU/IX/2004 tanggal 3 September 2004 tentang Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menetapkan untuk melanjutkan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004 ke tahap Pemeriksaan Lanjutan terhitung sejak tanggal 3 September 2004 sampai dengan tanggal 6 Desember 2004;-----
11. Menimbang bahwa untuk melakukan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi, melalui surat Keputusan Komisi Nomor: 80/KEP/KPPU/IX/2004 tanggal 3 September 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi Sebagai Majelis Komisi Dalam Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang Purnomo Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota;-----
12. Menimbang bahwa untuk membantu Majelis Komisi dalam Pemeriksaan Lanjutan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 26/SET/DE/ST/IX/2004 tanggal 3 September 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H, Gopprera Panggabean, S.E, Ak, Anang Triyono, S.E, Dora Pristina, S.H., M.Si, Lukman Sungkar, S.E., M.M, dan Verry Iskandar, S.H. masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----
13. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Banjarmasin, Ketua Majelis Komisi

berdasarkan Surat Tugas No. 23/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Verry Iskandar, S.H. dan Saudari Dora Pristina, S.H., MSi masing-masing sebagai Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Banjarmasin;-----

14. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Makassar, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 24/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H. dan Saudara Gopprera Panggabean, S.E., Ak. masing-masing sebagai Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Makassar;-----
15. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Denpasar, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 25/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Anang Triyono, S.E. dan Saudara Akhmad Muhari, S.H. masing-masing sebagai Investigator dan Panitera dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Denpasar;-----
16. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Surabaya, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 26/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Lukman Sungkar, SE, M.M. dan Saudara Vovo Iswanto, S.H, LL.M. masing-masing sebagai Investigator dan Panitera dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Surabaya;-----
17. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah mengirimkan surat permintaan dokumen dan informasi yang berkaitan dengan pokok perkara yang sedang diperiksa kepada PT Energizer Indonesia, PT PGI, dan Terlapor pada tanggal 11 November 2004 ;-----
18. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah membaca Laporan Penyelidikan Lapangan yang dilakukan oleh Investigator dan Panitera di beberapa wilayah, diantaranya DKI Jakarta, Surabaya, Bali, Makassar, dan Banjarmasin;-----
19. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendengar keterangan dari Pelapor, Terlapor, dan 6 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Pelapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----

20. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi dalam Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, melalui Surat Keputusan Majelis Komisi Nomor: 04/KEP/KMK-PL/KPPU/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004 tentang Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, memutuskan untuk melakukan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan terhitung mulai tanggal 7 Desember 2004 sampai dengan tanggal 17 Januari 2005;-----
21. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi melalui surat Keputusan Komisi Nomor: 103/KEP/KPPU/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi Dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota;-----
22. Menimbang bahwa untuk membantu Majelis Komisi dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 37/SET/DE/ST/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H., Gopprera Panggabean, S.E., Ak, Anang Triyono, S.E., Dora Pristina, S.H., M.Si, Verry Iskandar, S.H., dan Lukman Sungkar, S.E, M.M., masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----
23. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Jakarta dan Bogor, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 29/KPPU/MK-PL/ST/XII/2004 tanggal 28 Desember 2004 telah menugaskan kepada Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 28 Desember 2004 – 17 Januari 2005 di Jakarta dan Bogor;-----
24. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendengar keterangan dari Pelapor, Terlapor, dan 6 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Terlapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----
25. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi memberikan kesempatan kepada Pelapor dan Terlapor untuk menyampaikan data, informasi dan/atau saksi-saksi tambahan yang dapat memberikan keterangan-keterangan yang relevan berkaitan dengan pemeriksaan Perkara;-----
26. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah pula mendengar keterangan dari 2 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Pelapor dan 2 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Terlapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----

27. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan dan Penyusunan Putusan, Penasehat hukum Terlapor telah mengirimkan surat-surat kepada Majelis Komisi, yaitu surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005 perihal keberatan atas proses pemeriksaan dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004, surat No. 114/LK-Ins/I/05 tanggal 13 Januari 2005 perihal permohonan pengajuan saksi ahli (ahli) dalam perkara no. 06/KPPU-L/2004, dan surat No. 137/LK-Ins/I/05 tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan;-----
28. Menimbang bahwa Majelis Komisi pada tanggal 4 Januari 2005, 11 Januari 2005 sampai dengan tanggal 13 Januari 2005 telah memberikan kesempatan kepada Terlapor untuk membaca dan atau mempelajari dokumen-dokumen dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004 dalam rangka pembelaan dan penyusunan Tanggapan Terlapor atas Pernyataan Awal dan Kesimpulan Investigator;-----
29. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Investigator telah menyampaikan Kesimpulan Investigator atas pemeriksaan Perkara No. 06/KPPU-L/2004 pada tanggal 10 Januari 2005 kepada Terlapor;-----
30. Menimbang bahwa Terlapor pada tanggal 17 Januari 2005 telah menyerahkan dan menyampaikan Tanggapannya atas Kesimpulan Investigator di hadapan Majelis Komisi;-----
31. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Pendahuluan dan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendapatkan, meneliti dan menilai sejumlah surat dan dokumen diantaranya 77 surat, 128 dokumen, 27 Berita Acara Pemeriksaan, dan 26 Kuesioner serta data-data atau dokumen lainnya yang berkaitan dengan pemeriksaan Perkara ini;--
32. Menimbang bahwa Terlapor diduga melanggar Pasal 15 Ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan b dan Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-undang Nomor 5 tahun 1999;-----
33. Menimbang bahwa selanjutnya Majelis Komisi menilai telah mempunyai bukti-bukti yang cukup untuk mengambil Putusan;-----

#### TENTANG HUKUM

1. Menimbang bahwa berdasarkan keterangan-keterangan dan dokumen-dokumen yang diperoleh selama Pemeriksaan dan Penyelidikan, Majelis Komisi menemukan fakta-fakta sebagai berikut:-----

## 1.1. TERLAPOR SEBAGAI PELAKU USAHA-----

- 1.1.1. Bahwa Terlapor adalah pelaku usaha yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas PT Arta Boga Cemerlang No.38, tanggal 20 Maret 1985, dibuat dihadapan Henk Limanow, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Arta Boga Cemerlang No. 39 tanggal 13 Maret 2003, yang dibuat di hadapan Eliwaty Tjitra, S.H., Notaris di Jakarta;-----
- 1.1.2. Bahwa kegiatan usaha Terlapor adalah mendistribusikan berbagai jenis produk makanan dan produk non makanan, termasuk baterai merek ABC yang diproduksi oleh PT International Chemical Industrial dan PT Hari Terang Industrial;-----

## 1.2. PASAR BERSANGKUTAN DAN POSISI TERLAPOR-----

1.2.1 BAHWA "PASAR BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH PASAR BATERAI MANGANESE UM-3 ATAU R6 BIRU ATAU AA BLUE ATAU PRODUK YANG MEMILIKI KUALITAS, FUNGSI, DAN HARGA YANG SETARA DENGANNYA DI SEJUMLAH GROSIR DAN SEMI GROSIR TRADISIONAL DI WILAYAH JAWA DAN BALI."-----

1.2.2 Bahwa Majelis Komisi dalam menentukan pasar bersangkutan di atas didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:-----

### Pasar Produk-----

- 1.2.2.1 Bahwa baterai ABC yang didistribusikan oleh Terlapor maupun baterai Panasonic yang didistribusikan oleh PT PGI dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis, tipe, maupun kualitasnya. Dilihat dari jenisnya, baterai dapat dibedakan atas baterai Alkaline dan baterai *Carbon Zinc* atau Manganese (selanjutnya disebut "baterai Manganese"). Masing-masing baterai tersebut memiliki karakteristik dan harga yang berbeda antara satu dengan yang lainnya sehingga masing-masing memiliki segmentasi pasar yang berbeda pula;-----
- 1.2.2.2 Bahwa untuk jenis Manganese, baterai ABC dapat dibedakan atas baterai tipe R-20 yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-20 SPW, R-20 SPC, R-20 Biru, R-20 Hijau, dan R-20 Kuning, tipe R-14 yang dapat dibedakan



- lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-14 SPW dan R-14 Biru, tipe R-6 yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-6 SPW, R-6 SPC, R-6 Biru dan R-6 Hijau;-----
- 1.2.2.3 Bahwa baterai manganese Panasonic dapat dibedakan atas baterai tipe R-20 atau D yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu D Black, D Red, D Blue dan D Silver, tipe R-14 atau C yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu C Red dan C Blue, tipe R-6 atau AA yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu AA Black, AA Red, AA Blue dan AA Silver, dan tipe AAA;-----
- 1.2.2.4 Bahwa berdasarkan dokumen Terlapor tentang perbandingan harga ABC terhadap kompetitor periode Juni 2003, Terlapor mengklasifikasikan produk baterai ABC dan baterai pesaingnya berdasarkan jenis, tipe dan kualitas atau warna sebagaimana ditunjukkan dalam tabel di bawah ini:-----

Tabel Klasifikasi Produk Baterai Manganese

ABC	EVEREADY	PANASONIC
R-20 SPW	R-20 HITAM	R-20 NEO HITOP
R-20 SPC	-	R-20 HITOP
R-20 BIRU	R-20 MERAH	R-20 PRIMA
R-20 HIJAU	R-20 PERAK	R-20 HIJAU
R-20 KUNING	-	R-20 KUNING
R-14 SPW	R-14 HITAM	R-14 NEO HITOP
R-14 BIRU	R-14 MERAH	R-14 PRIMA
R-6 SPW	R-6 HITAM	R-6 NEO HITOP
R-6 SPC	-	R-6 HITOP
R-6 BIRU	R-6 MERAH	R-6 PRIMA
R-6 HIJAU	R-6 PERAK	R-6 PELITA

- 1.2.2.5 Bahwa berdasarkan data tersebut, Terlapor telah mengklasifikasikan produk baterai yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga masing-masing tipe dan kualitas atau warna baterai memiliki pesaingnya masing-masing dan antara

- tipe atau kualitas baterai yang satu tidak bersaing dengan tipe atau kualitas baterai yang lain;-----
- 1.2.2.6 Bahwa dilihat dari sisi permintaan, konsumen memandang setiap jenis dari produk baterai memiliki karakteristik atau fungsi dan harga yang berbeda sehingga setiap jenis baterai tersebut memiliki pasarnya masing-masing dimana antara satu jenis baterai dengan jenis baterai yang lain tidak dapat saling menggantikan (*substitutable*) atau saling dipertukarkan (*interchangeable*);-----
- 1.2.2.7 Bahwa berdasarkan keterangan dari Saksi XII yang merupakan Sales Manager Terlapor, pembeli baterai biru tidak akan beralih ke baterai yang lain jika baterai biru tidak tersedia;-----
- 1.2.2.8 Bahwa keterangan Saksi XII tersebut didukung oleh keterangan Saksi IV dan Saksi V;-----
- 1.2.2.9 Bahwa Pelapor menyampaikan dugaan tentang adanya PGK yang dilakukan oleh Terlapor yang ditujukan terhadap baterai Panasonic, khususnya untuk *item single pack AA*;-----
- 1.2.2.10 **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PASAR PRODUK YANG BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH "BATERAI MANGANESE UM-3 ATAU R6 BIRU ATAU AA BLUE ATAU PRODUK YANG MEMILIKI KUALITAS, FUNGSI DAN HARGA YANG SETARA DENGANNYA;**-----

#### Pasar Geografis-----

- 1.2.2.11 Bahwa berdasarkan dokumen dan hasil pemeriksaan terhadap Pelapor, Pelapor menyampaikan dugaan bahwa telah terjadi PGK di seluruh Indonesia kecuali di wilayah Sumatera;-----
- 1.2.2.12 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bahwa beberapa faktor dapat digunakan untuk menentukan sebuah pasar geografis. Salah satu dari faktor tersebut adalah *actual sales pattern* (pola penjualan yang nyata). (Antitrust Law Development, ABA Section of Antitrust Law, Fifth Edition 2002 Volume I, page 577-578);-----
- 1.2.2.13 Bahwa dalam menentukan pasar geografis dalam perkara ini, Majelis Komisi menggunakan faktor *actual sales pattern*. -----



- 1.2.2.14 Bahwa Terlapor dalam memasarkan baterainya, menggunakan pola sebagai berikut:-----
- 1.2.2.14.1 Bahwa berdasarkan dokumen rekap omset batu baterai Terlapor Terlapor membagi wilayah pemasarannya yang terdiri dari Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Sulawesi dan Kalimantan;-----
- 1.2.2.14.2 Bahwa Terlapor menggunakan lebih kurang 80 agen untuk wilayah di luar Pulau Jawa;-----
- 1.2.2.14.3 Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan lapangan, PGK tidak ditemukan di wilayah Kalimantan dan Sulawesi;-----
- 1.2.2.14.4 Bahwa berdasarkan dokumen-dokumen yang diperoleh dari Terlapor (Surat Terlapor No. 071/ARTA/CEO-BE/11/04 tertanggal 27 Februari 2004 perihal Program Display BB ABC, Surat Terlapor No. 072/ARTA/CEO-BE/11/04 tertanggal 28 Februari 2004 perihal Juklak Program Display ABC, dan dokumen Notulen Rapat Batu Baterai tanggal 9 Februari 2004) Terlapor mengendalikan dan mengontrol pemasaran baterai ABC di tingkat grosir secara langsung di wilayah Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Bali;-----
- 1.2.2.14.5 Bahwa berdasarkan keterangan Pelapor, PGK berlaku di pasar tradisional dan tidak di pasar modern;-----
- 1.2.2.14.6 Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan lapangan dan pemeriksaan, PGK ditemukan di sejumlah grosir dan semi grosir tradisional di wilayah Jawa dan Bali wilayah mana pemasaran atau distribusi produk baterai ABC dikontrol langsung oleh Terlapor;-----
- 1.2.2.15 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PASAR GEOGRAFIS YANG BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH SEJUMLAH GROSIR DAN SEMI GROSIR TRADISIONAL DI WILAYAH JAWA DAN BALI;-----**

### 1.2.3 Para Pelaku Usaha dan Posisinya di Pasar Bersangkutan -----

- 1.2.3.1 Bahwa selain Terlapor, terdapat pula pelaku usaha yang mendistribusikan baterai manganese dengan merek lain di Indonesia, yaitu **PT PGI** yang mendistribusikan baterai merek Panasonic yang sebelumnya dikenal dengan merek National dalam berbagai jenis dan ukuran/tipe, **PT Energizer Trading Indonesia** (selanjutnya disebut **PT ETI**) yang mendistribusikan baterai merek Eveready, **PT Dos ni Roha** (selanjutnya disebut **PT DnR**) yang mendistribusikan baterai merek Duracell, dan baterai merek lainnya;-----
- 1.2.3.2 Bahwa berdasarkan data volume penjualan baterai di Indonesia dari AC Nielsen, Terlapor memiliki pangsa pasar baterai secara nasional sebesar 90,8% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan pangsa pasar tersebut meningkat menjadi 91,2% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan kemudian menurun menjadi sebesar 90,3% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, Terlapor memiliki pangsa pasar nasional sebesar 88,73% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.3 Bahwa kontribusi terbesar (90%) penjualan baterai secara nasional diperoleh Terlapor dari penjualan di tingkat grosir;-----
- 1.2.3.4 Bahwa **PT PGI** memiliki pangsa pasar kedua terbesar untuk produk baterai secara nasional, yaitu sebesar 4,5% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan periode Agustus 2001 - Juli 2002 dan meningkat menjadi sebesar 5,8% untuk periode yang sama di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, **PT PGI** memiliki pangsa pasar nasional sebesar 6,6% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.5 Bahwa untuk produk baterai secara nasional, **PT ETI** memiliki pangsa pasar sebesar 3,9% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan menurun menjadi 3,4% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan meningkat kembali menjadi sebesar 3,6% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, **PT ETI** memiliki pangsa pasar nasional sebesar 4,5% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----



- 1.2.3 **Para Pelaku Usaha dan Posisinya di Pasar Bersangkutan**-----
- 1.2.3.1 Bahwa selain Terlapor, terdapat pula pelaku usaha yang mendistribusikan baterai manganese dengan merek lain di Indonesia, yaitu **PT PGI** yang mendistribusikan baterai merek Panasonic yang sebelumnya dikenal dengan merek National dalam berbagai jenis dan ukuran/tipe, PT Energizer Trading Indonesia (selanjutnya disebut **PT ETI**) yang mendistribusikan baterai merek Eveready, PT Dos ni Roha (selanjutnya disebut **PT DnR**) yang mendistribusikan baterai merek Duracell, dan baterai merek lainnya;-----
- 1.2.3.2 Bahwa berdasarkan data volume penjualan baterai di Indonesia dari AC Nielsen, Terlapor memiliki pangsa pasar baterai secara nasional sebesar 90,8% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan pangsa pasar tersebut meningkat menjadi 91,2% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan kemudian menurun menjadi sebesar 90,3% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, Terlapor memiliki pangsa pasar nasional sebesar 88,73% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.3 Bahwa kontribusi terbesar (90%) penjualan baterai secara nasional diperoleh Terlapor dari penjualan di tingkat grosir;---
- 1.2.3.4 Bahwa PT PGI memiliki pangsa pasar kedua terbesar untuk produk baterai secara nasional, yaitu sebesar 4,5% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan periode Agustus 2001 - Juli 2002 dan meningkat menjadi sebesar 5,8% untuk periode yang sama di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT PGI memiliki pangsa pasar nasional sebesar 6,6% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.5 Bahwa untuk produk baterai secara nasional, PT ETI memiliki pangsa pasar sebesar 3,9% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan menurun menjadi 3,4% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan meningkat kembali menjadi sebesar 3,6% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT ETI memiliki pangsa pasar nasional sebesar 4,5% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----

- 1.2.3.6 Bahwa untuk produk baterai secara nasional, PT DnR memiliki pangsa pasar sebesar 0,5% dan 0,6% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan 2002 dan menurun menjadi sebesar 0,1% untuk periode yang sama di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT DnR memiliki pangsa pasar nasional sebesar 0,2% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.7 Bahwa sedangkan untuk baterai dengan merek Secma, pangsa pasarnya di Indonesia tidak mencapai 1% baik di tahun 2001, 2002 maupun tahun 2003;-----
- 1.2.3.8 Bahwa di dalam pemeriksaan, Terlapor juga telah mengakui memiliki posisi dominan di pasar baterai nasional;-----
- 1.2.3.9 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA TERLAPOR MEMILIKI POSISI DOMINAN DI PASAR BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI;**-----

### 1.3. EKSISTENSI PGK -----

- 1.3.1. Bahwa pada tanggal 9 Februari 2004, Terlapor mengadakan rapat dengan topik *Business Review* Kinerja Batu Baterai tahun 2003 yang diikuti oleh kepala wilayah dan kepala cabang Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali dimana masing-masing cabang mempresentasikan kinerjanya di tahun 2003;-----
- 1.3.2 Bahwa berdasarkan dokumen Notulen Rapat sebagaimana tersebut di atas, kinerja dari masing-masing kepala cabang untuk tahun 2003 adalah sebagai berikut:-----
- 1.3.2.1 Bahwa dalam presentasinya, cabang Banten menyatakan bahwa salah satu masalah pasar yang dijumpainya adalah persaingan yang semakin ketat dari Baterai National/ Panasonic dengan item *single pack*;-----
- 1.3.2.2 Bahwa dalam presentasinya, cabang DKI menyatakan, antara lain baterai ABC perlu melakukan promosi khusus karena aktivitas promosi yang dilakukan baterai merek lain yaitu National/ Panasonic sangat gencar dan nilainya juga cukup besar sehingga berdampak pada penurunan omzet baterai ABC;-----

- 1.3.2.3 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Barat menunjukkan kinerja tahun 2003 bisa mencapai target walau dengan susah payah. Transaksi toko-toko pelanggan tidak mengalami peningkatan bila dibandingkan dengan tahun lalu (mengalami stagnasi). Hal ini disebabkan toko-toko tersebut ditawarkan dengan gencar oleh baterai merek lain yaitu National/ Panasonic terutama item *single pack*, sehingga perlu dilakukan program promosi yang bisa mengurangi penurunan omzet yang disebabkan promosi dari baterai National/ Panasonic yang sangat gencar dan budget hadiah yang tidak terkontrol;-----
- 1.3.2.4 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Tengah menyatakan, antara lain kinerja omzet dan distribusi belum bisa mencapai pertumbuhan seperti yang ditargetkan. Penyebab utama adalah sama seperti cabang-cabang yang lain, yaitu adanya aktivitas baterai merek lain terutama merek National/ Panasonic yang sangat gencar.-----
- 1.3.2.5 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Timur menyatakan antara lain item R6 lebih banyak merek National/ Panasonic yang gencar melakukan promosi dan diusulkan agar Terlapor segera melakukan program promosi kalau tidak ingin omzet mengalami penurunan karena banyak toko yang lebih tertarik dengan merek lain yang gencar melakukan aktivitas promosi;---
- 1.3.2.6 Bahwa dalam presentasinya, cabang Bali menyatakan antara lain kinerja wilayah Bali paling tertinggal dibanding cabang-cabang lain;-----
- 1.3.2.7 Bahwa berdasarkan presentasi tersebut, Terlapor merencanakan untuk melaksanakan program pajang baterai ABC dengan fokus toko wajib mendisplay batu baterai ABC di dekat kompetitor.-----
- 1.3.3 Bahwa pada pertengahan bulan Februari 2004, PT PGI menyelenggarakan sebuah program untuk meningkatkan image produk baterai Panasonic yang diberi nama "*single pack display*" yaitu berupa kegiatan dimana setiap toko yang mendisplay baterai *single pack* (baterai manganese tipe AA) dengan menggunakan standing display akan diberikan 1 (satu) buah senter yang sudah diisi dengan 4 baterai dan toko yang selama 3 (tiga) bulan mendisplay produk tersebut akan mendapatkan tambahan 1 buah senter yang sama;-----



- 1.3.4 Bahwa Pelapor dalam pemeriksaan dan Lapornya menyatakan bahwa Terlapor telah melaksanakan suatu program yaitu PGK dimana salah satu ketentuannya adalah komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic;-----
- 1.3.5 Bahwa isi dari Surat Perjanjian PGK adalah sebagai berikut:-----
1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
    - a. Toko mempunyai *space*/ruang pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;-----
    - b. Toko bersedia memajang baterai ABC;-----
    - c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC. -----
  2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
    - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi; -----
    - b. Toko hanya menjual baterai ABC; -----
  3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic;-----
- 1.3.6. Bahwa selama proses pemeriksaan, ditemukan 5 (lima) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang terdiri dari 3 (tiga) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang belum ditandatangani dan 2 (dua) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang sudah ditandatangani oleh toko dan ditemukan 2 (dua) dokumen tanda terima bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh;-----
- 1.3.7. Bahwa Saksi I yang merupakan pemilik salah satu toko di Denpasar Bali dalam keterangannya menyatakan bahwa Saksi I pernah mengikuti dan menandatangani Surat Perjanjian PGK yang diberikan oleh sales Terlapor;-----
- 1.3.8. Bahwa Saksi II yang merupakan pemilik toko di Sidoarjo Jawa Timur menyatakan bahwa judul dan isi perjanjian yang tercantum dalam copy Surat Perjanjian PGK yang ditunjukkan kepada Saksi II pada saat pemeriksaan sama persis dengan blanko dokumen surat perjanjian PGK yang ditunjukkan oleh sales manager Terlapor;-----
- 1.3.9. Bahwa Saksi XIII yang merupakan pemilik salah satu toko di wilayah DKI, dalam keterangannya mengakui mengikuti PGK yang ditawarkan

- oleh Saksi XIV dan mengakui bahwa yang menandatangani Surat Perjanjian PGK adalah kakak Saksi XIII;-----
- 1.3.10. Bahwa Saksi XIV yang merupakan mantan sales eksekutif Terlapor menerangkan di bawah sumpah bahwa pada bulan Maret 2004 dimana Saksi XIV masih bekerja sebagai sales eksekutif Terlapor di wilayah DKI, Saksi XIV telah menerima 100 lembar Surat Perjanjian PGK langsung dari sales managernya;-----
- 1.3.11. Bahwa Saksi XIV menerangkan bahwa terdapat edaran dari sales manager yang isinya memerintahkan kepada anak buahnya (sales) untuk melaksanakan PGK;-----
- 1.3.12. Bahwa Saksi XIV kemudian menawarkan dan menerangkan PGK kepada toko-toko yaitu toko-toko harus menyediakan tempat untuk pajangan baterai ABC dan tidak menjual baterai Panasonic dan Saksi XIV dalam pemeriksaan menyatakan bahwa toko yang mengikuti PGK ada 7 toko dan Saksi XIV sendiri yang menawarkan kepada pemilik toko-toko tersebut;-----
- 1.3.13. Bahwa Saksi XIV juga menerangkan bahwa Surat Perjanjian PGK hanya dibuat 1 (satu) dan atau toko tidak diberikan copynya sedangkan untuk tanda terima bonus memang ada copy-nya;-----
- 1.3.14. Bahwa setelah ditanda tangani oleh toko peserta, Saksi XIV menyerahkan Surat Perjanjian PGK kepada sales managernya;-----
- 1.3.15. Bahwa kemudian setelah PT PGI mengetahui adanya PGK Terlapor, Saksi XIV diperintahkan oleh sales manager untuk menarik Surat Perjanjian PGK dan mengganti istilah PGK menjadi program pajang;---
- 1.3.16. Bahwa baik dari keterangan Saksi I, Saksi II, Saksi III dan Saksi XIV maupun dari semua copy atau blanko Surat Perjanjian PGK yang diperoleh Majelis Komisi, disebutkan bahwa periode Perjanjian PGK adalah bulan Maret hingga Juni 2004;-----
- 1.3.17. Bahwa di samping keterangan-keterangan dari saksi-saksi tersebut di atas, Majelis Komisi juga telah mendengar keterangan dari Saksi III, IV, V dan Saksi VI yang merupakan Key Dealer dari PT PGI yang mendengar atau mengetahui mengenai adanya PGK dari toko pelanggannya masing-masing;-----
- 1.3.18. Bahwa dokumen Tanda Terima bonus PGK merupakan bukti pemenuhan janji Terlapor atas keikutsertaan toko dalam PGK;-----
- 1.3.19. Bahwa dokumen yang berbentuk formulir Tanda Terima PGK formatnya sama dengan tanda terima program lain (program BB display) dari



Terlapor yang membuktikan bahwa Tanda Terima tersebut berasal dari Terlapor;-----

1.3.20. Bahwa oleh karena adanya kesepakatan sebagaimana tersebut di atas maka terbukti bahwa Terlapor telah melakukan perjanjian PGK dengan toko;-----

**1.3.21. BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BENAR PERJANJIAN PGK TELAH TERJADI ATAU EKSIS DAN MERUPAKAN PROGRAM PROMOSI TERLAPOR;-----**

1.3.22. Bahwa dalam pemeriksaan, Terlapor membantah mempunyai program promosi melalui PGK;-----

1.3.22.1. Bahwa bantahan Terlapor tersebut didasarkan pada 3 (tiga) alasan yaitu;-----

- a. Adanya perbedaan mengenai materi dan substansi isi dari surat perjanjian;-----
- b. Salah satu Saksi, yaitu Saksi XIV adalah "Pembuat" perjanjian;-----
- c. Bahwa bukti dokumen dan kesaksian yang berjumlah minim;-----
- d. Bahwa bukti dokumen masih harus dibuktikan kekuatan hukumnya dan kebenaran datanya;-----

1.3.22.2. Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor berkaitan dengan perbedaan mengenai materi dan substansi isi dari surat perjanjian adalah tidak benar dan karena itu harus ditolak;-----

1.3.22.3. Pendapat Majelis Komisi tersebut didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana berikut;-----

1.3.22.3.1. Bahwa Majelis Komisi dalam pemeriksaan memperoleh 5 (lima) buah Surat Perjanjian Geser Kompetitor.-----

1.3.22.3.2. Bahwa materi kelima Surat Perjanjian PGK yang diperoleh oleh Majelis Komisi benar-benar sama satu sama lain.-----

1.3.22.3.3. Bahwa terdapat sedikit kesalahan redaksional dalam Surat Perjanjian PGK dimana ditemukan perbedaan redaksi seperti kata "Palang" dan "Panjang" yang seharusnya "Pajang" yang

ditemukan pada blangko surat perjanjian PGK yang berasal dari Jakarta;-----

- 1.3.22.3.4. Bahwa kesalahan redaksional sebagaimana tersebut di atas tidak terjadi pada blangko-blangko surat perjanjian yang diperoleh dari daerah Bogor;-----
- 1.3.22.3.5. Bahwa kebijakan promosi termasuk PGK merupakan kebijakan pusat karena baik Kanwil, Kacab, Sales Manager dan Sales tidak mempunyai kewenangan untuk melakukan kreasi sendiri dalam penciptaan maupun pelaksanaan program promosi termasuk PGK. --
- 1.3.22.3.6. Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VIII bahwa Sales Manager tidak mempunyai wewenang untuk mengubah isi suatu program;--
- 1.3.22.3.7. Bahwa Majelis Komisi berpendapat sebagai konsekuensi dari struktur organisasi yang besar dan struktur mandat berjenjang ke bawah sangat dimungkinkan terjadi kesalahan atau *error* dalam teknis pelaksanaan sebuah program termasuk pada PGK sehingga mengesankan adanya inkonsistensi redaksional;-----
- 1.3.22.3.8. Bahwa Majelis Komisi berpendapat perbedaan redaksional pada beberapa dokumen yang dijadikan alat bukti tidak mengurangi nilai pembuktian itu sendiri, karena inkonsistensi redaksional tersebut sama sekali tidak mencerminkan adanya perbedaan substansi dari kedua jenis dokumen blangko surat perjanjian PGK tersebut;-----
- 1.3.22.4 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA KESALAHAN REDAKSIONAL DALAM BLANGKO SURAT PERJANJIAN PGK SAMA SEKALI TIDAK MEMBANTAH KEBENARAN ADANYA PGK. -----**

- 1.3.22.5 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor berkaitan dengan Saksi XIV sebagai Pembuat perjanjian adalah tidak benar dan karena itu patut ditolak;-----
- 1.3.22.6 Bahwa pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:-----
- 1.3.22.6.1. Bahwa Terlapor menafsirkan perkataan Saksi XIV dalam BAP sebagai "pembuat" dari Perjanjian PGK, padahal sebenarnya maksud dari Saksi XIV adalah bahwa Saksi yang mengisi form Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.2. Bahwa Majelis Komisi berpendapat Terlapor mencampuradukkan pengertian antara "Pembuat" dan "Pengisi" form Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.3. Bahwa Saksi XIV memberikan keterangan bahwa:-----
- 1.3.22.6.3.1 Dokumen PGK diketik oleh bagian SDA Terlapor;-----
- 1.3.22.6.3.2 Saksi menerima dokumen PGK pada bulan Maret 2004 dan Saksi mendapat 100 lembar;-----
- 1.3.22.6.3.3 Perjanjian PGK yang telah ditandatangani dan distempel oleh toko diserahkan Saksi kepada Sales Manager Terlapor;-----
- 1.3.22.6.4. Bahwa Majelis Komisi berpendapat berdasarkan uraian di atas terbukti bahwa "Pembuat" PGK tersebut adalah Terlapor;-----
- 1.3.22.6.5. Bahwa Saksi XIV menjadi "Pengisi" Perjanjian PGK dengan salah satu grosir di Jakarta dikarenakan pemilik grosir tersebut sibuk melayani pembeli sehingga Saksi XIV terpaksa yang mengisi dan menandatangani Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.6. Bahwa pada grosir lainnya yang berada di wilayah kerja Saksi XIV, yakni toko Saksi XIII, Perjanjian PGK ditandatangani sendiri oleh kakak Saksi XIII

yang diakui oleh Saksi XIII pada saat pemeriksaan;-----

1.3.22.6.7. Bahwa pada saat Saksi XIV membuat kedua perjanjian PGK tersebut Saksi merupakan pegawai aktif dari Terlapor dan tidak dalam kondisi non-aktif/dipecat/PHK;-----

1.3.22.6.8. Bahwa Majelis Komisi mendapatkan 2 (dua) lembar tanda terima bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh milik Terlapor sebagai bukti pembayaran atas prestasi grosir, yang salah satunya tertera nama toko Saksi XIII yang berada di wilayah kerja Saksi XIV;-----

**1.3.22.7 BAHWA BERDASARKAN URAIAN-URAIAN DI ATAS TERBUKTI BAHWA TERLAPOR ADALAH PEMBUAT PERJANJIAN SEDANGKAN SAKSI XIV HANYA SEBAGAI PENGISI PERJANJIAN DI SALAH SATU TOKO GROSIR NAMUN TIDAK DI TOKO GROSIR LAINNYA SEHINGGA TIDAK MENGURANGI KEYAKINAN MAJELIS KOMISI BAHWA PERJANJIAN GESER KOMPETITOR DIBUAT OLEH TERLAPOR;-----**

1.3.22.8 Bahwa berkaitan dengan bantahan Terlapor yang menyatakan bukti dokumen berjumlah minim, Majelis Komisi berpendapat jumlah dokumen tersebut sudah cukup untuk membuktikan adanya PGK;-----

1.3.22.9 Bahwa pendapat Majelis Komisi sebagaimana tersebut di atas berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana berikut ini:-----

1.3.22.9.1 Bahwa selama proses pemeriksaan, Majelis Komisi menemukan 2 (dua) dokumen Surat Perjanjian PGK yang telah ditandatangani dan 3 (tiga) dokumen Surat Perjanjian PGK yang belum ditandatangani;-----

1.3.22.9.2 Bahwa selama proses pemeriksaan, Majelis Komisi menemukan 2 (dua) Tanda Terima Bonus Program PGK dan Tidak Jual Produk Musuh;-----

- 1.3.22.9.3 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi toko, Surat Perjanjian PGK dibuat hanya 1 eksemplar dan setelah ditandatangani toko peserta kemudian ditarik kembali oleh sales Terlapor;-----
- 1.3.22.9.4 Bahwa dengan hanya dibuatnya 1 (satu) eksemplar surat PGK dan hanya dipegang oleh Terlapor maka memberi kesempatan kepada pihak Terlapor untuk sesegera mungkin menghilangkan bukti-bukti adanya PGK sehingga sangat logis apabila sangat sulit untuk mendapatkan bukti-bukti dokumen perjanjian tersebut;-----
- 1.3.22.9.5 Bahwa meskipun bukti dokumen tersebut di atas hanya terdiri dari 5 (lima) dokumen Surat Perjanjian PGK dan 2 (dua) dokumen Tanda Terima Bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh, namun dokumen tersebut didukung oleh keterangan-keterangan Saksi I, Saksi II, Saksi III, Saksi IV, Saksi V dan Saksi VI yang menyatakan bahwa Terlapor menjalankan PGK;-----
- 1.3.22.10 **BAHWA BERDASARKAN PERTIMBANGAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BUKTI DOKUMEN TERSEBUT SUDAH CUKUP UNTUK MEMBUKTIKAN ADANYA PGK;-----**
- 1.3.22.11 Bahwa atas bantahan Terlapor bukti kesaksian yang berjumlah minim, Majelis Komisi berpendapat jumlah saksi tersebut sudah cukup untuk membuktikan adanya PGK. -----
- 1.3.22.12 Bahwa pendapat Majelis Komisi sebagaimana tersebut di atas berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :-----
- 1.3.22.12.1 Bahwa terdapat 6 (enam) orang saksi yang kesaksiannya masing-masing saling menguatkan adanya PGK yang dilakukan oleh Terlapor sehingga cukup untuk dijadikan bukti petunjuk;-
- 1.3.22.12.2 Bahwa keterangan yang saling menguatkan yang diberikan oleh saksi-saksi tersebut antara lain:---

- 1.3.22.12.3 Bahwa Saksi I, Saksi II, Saksi III memberikan keterangan yang sama bahwa periode perjanjian PGK adalah bulan Maret hingga Juni 2004;-----
- 1.3.22.12.4 Bahwa Saksi I, Saksi II, Saksi III memberikan keterangan yang sama bahwa perjanjian PGK dibuat secara tertulis;-----
- 1.3.22.12.5 Bahwa saksi-saksi Terlapor memberikan kesaksian yang pada intinya menyatakan bahwa tidak ada PGK dan menyebutkan yang ada hanya program display namun keterangan masing-masing saksi tidak menguatkan satu sama lain sehingga keterangannya sangat lemah untuk dijadikan bukti;-----
- 1.3.22.12.6 Bahwa keterangan yang nyatanya tidak saling menguatkan yang diberikan oleh saksi-saksi tersebut antara lain:-----
- 1.3.22.12.6.1. Bahwa mengenai periode program Display/ Pajang, Saksi IX, Saksi XI dan Saksi XV pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display/ Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 sedangkan Saksi VII menyatakan bahwa Program Display/ Pajang diselenggarakan pada periode September – November 2004;----
- 1.3.22.12.6.2. Bahwa mengenai bentuk Perjanjian Program Display apakah lisan atau tertulis, Saksi IX, Saksi XI dan Saksi XVI tidak pernah melihat dokumen Program Pajang dan tidak pernah menandatangani sedangkan Saksi VII, memberikan keterangan menandatangani perjanjian pada saat mengikuti

Program Pajang dan Saksi XV  
 benar-benar lupa apakah  
 menandatangani Perjanjian  
 Program Display atau tidak;-----

1.3.22.12.7 Bahwa Komisi telah berusaha maksimal untuk mendapatkan saksi sebanyak-banyaknya namun ketakutan sangat mungkin dialami oleh toko-toko yang potensial untuk dijadikan saksi akan adanya tindak ekonomi balasan (*economic retaliation*) oleh Terlapor yang memiliki posisi dominan;-----

1.3.22.13 **BAHWA MAJELIS KOMISI MENILAI KESAKSIAN-KESAKSIAN YANG ADA TELAH CUKUP SECARA KUANTITATIF DAN KUALITATIF UNTUK MEMBUKTIKAN ADANYA PGK TERLAPOR. -----**

1.3.22.14 Bahwa atas alasan bukti dokumen yang masih harus dibuktikan kekuatan hukumnya dan kebenaran datanya Majelis Komisi berpendapat bukti dokumen yang ada sudah memiliki nilai bukti yang cukup kuat. -----

1.3.22.15 Bahwa pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut: -----

1.3.22.15.1 Bahwa bukti-bukti dokumen yang ada dalam perkara ini telah dikuatkan oleh keterangan saksi-saksi di bawah sumpah dalam perkara ini.-

1.3.22.15.2 Bahwa bukti-bukti dokumen tersebut telah dikaitkan dengan berbagai kesaksian yang saling mendukung satu dengan yang lain sehingga dapat digunakan sebagai bukti petunjuk yang memiliki kekuatan pembuktian yuridis yang kuat dan tak terbantahkan. -----

1.3.22.16 **BAHWA BERDASARKAN HAL TERSEBUT, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BUKTI DOKUMEN YANG ADA MEMPUNYAI NILAI BUKTI YANG CUKUP KUAT. -----**

1.3.23 Bahwa selanjutnya Majelis Komisi akan mempertimbangkan keterangan dari saksi-saksi yang diajukan oleh Terlapor, yaitu 5 orang saksi yang



merupakan pemilik toko dan 3 orang saksi lainnya yang merupakan sales manager dari Terlapor. -----

- 1.3.23.1 Bahwa Saksi VII, Saksi IX, Saksi XI, Saksi XV dan Saksi XVI yang merupakan saksi toko yang diajukan Terlapor dalam Pemeriksaan Lanjutan pada pokoknya menyatakan bahwa tidak terdapat PGK namun mengakui keberadaan Program Display / Pajang. -----
- 1.3.23.2 Bahwa Saksi VIII, Saksi X dan Saksi XII yang merupakan saksi sales manager yang diajukan Terlapor dalam Pemeriksaan Lanjutan pada pokoknya menyatakan bahwa tidak pernah diperintahkan Terlapor menjalankan PGK namun mengakui menjalankan Program Display / Pajang. -----
- 1.3.23.3 Bahwa Saksi IX menyatakan terdapat 4 (empat) saksi toko yang diajukan oleh Terlapor yang pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display / Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 dan bulan Juni – Agustus 2004. -----
- 1.3.23.4 Bahwa saksi-saksi toko yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya memberikan kesaksian yang berbeda-beda mengenai kondisi dan syarat Program Display sebagaimana penjabaran di bawah ini: -----
- 1.3.23.4.1 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VII, Saksi VII mengikuti Program Pajang sejak bulan September-November 2004. -----
- 1.3.23.4.2 Bahwa keterangan Saksi VII yang menyatakan bahwa periode waktu Program Pajang yang diikuti oleh Saksi VII yaitu sejak September sampai November 2004 berbeda dengan periode waktu Program Pajang yang dilakukan oleh Terlapor yaitu Maret sampai dengan Agustus 2004. -----
- 1.3.23.4.3 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VII, Saksi VII menandatangani perjanjian pada saat mengikuti Program Pajang. -----
- 1.3.23.4.4 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, isi Program Pajang adalah toko mendisplay baterai ABC mendapat diskon 2% dan jika memajang baterai ABC 3 (tiga) bulan berturut-turut sampai Agustus 2004 maka akan mendapat diskon 2% lagi. -----

- 1.3.23.4.5 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, syarat-syarat untuk mengikuti Program Pajang adalah memajang baterai ABC selama 6 (enam) bulan berturut-turut. -----
- 1.3.23.4.6 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, Saksi XV benar-benar lupa apakah pada saat mengikuti Program Pajang ada tanda tangan atau tidak. -----
- 1.3.23.4.7 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XVI, Saksi XVI tidak pernah melihat dokumen Program Pajang dan tidak pernah menandatangani. -----
- 1.3.23.4.8 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IX, Saksi IX hanya menerima potongan sebesar 2% saja dan tidak ada tambahan 2% lagi setelah memajang baterai ABC 3 (tiga) bulan berturut-turut. -----
- 1.3.23.4.9 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XI, jika toko memajang 3 (tiga) bulan pertama akan mendapat potongan sebesar 2% dan jika terus memajang selama 6 (enam) bulan akan mendapat tambahan 2%. -----
- 1.3.23.4.10 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XI, tidak ada ikatan untuk mengikuti Program Pajang hanya disampaikan secara lisan. -----
- 1.3.23.4.11 Bahwa berdasarkan Surat No. 071/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 27 Februari 2004 perihal Program Display BB ABC kepada Kepala Cabang Banten, Kepala Cabang DKI, Kepala Cabang Jawa Barat, Kepala Cabang Jawa Tengah, Kepala Cabang Jawa Timur, Kepala Cabang Bali, Program Display BB akan dijalankan mulai Maret sampai dengan Agustus 2004. -----
- 1.3.23.4.12 Bahwa berdasarkan Surat No. 072/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 28 Februari 2004 perihal Juklak Program Display ABC kepada Kepala Cabang Banten, Kepala Cabang DKI, Kepala Cabang Jawa Barat, Kepala Cabang Jawa Tengah, Kepala Cabang Jawa Timur, Kepala Cabang Bali,

petunjuk pelaksanaan Program Display Baterai ABC adalah sebagai berikut: -----

- 1.3.23.4.12.1 Jika toko bersedia transaksi batu baterai ABC dan melakukan display selama 1 (satu) bulan maka toko mendapat potongan tambahan sebesar 2%. -----
- 1.3.23.4.12.2 Jika display toko tetap dipertahankan sampai 3 (tiga) bulan, maka toko berhak mendapat tambahan 2%, sehingga jika toko memenuhi syarat  $a + b = 2\% + 2\%$
- 1.3.23.4.12.3 Kewajiban toko: -----
- a. Memajang produk baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 m x 0,5 m ditempat yang strategis dan mudah dilihat. -----
  - b. Memastikan POS terpasang dengan baik sesuai dengan ketentuan, yaitu: stiker strip ABC sebanyak 30 pcs, flag chain ABC Biru sebanyak 1 pcs @ 6 helai, hanging mobile ABC sebanyak 3 pcs @ 1 helai.
  - c. Setelah toko memajang harus difoto untuk bukti (tanpa foto maka potongan tambahan tidak diberikan). -----
- 1.3.23.4.13 Bahwa Saksi VII mengikuti Program Pajang pada bulan September sampai dengan November 2004 bertentangan dengan Program Terlapor yang dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Agustus 2004. -----
- 1.3.23.4.14 Bahwa keterangan Saksi XV, Saksi IX, Saksi XI berkaitan dengan Program Display berbeda dengan Petunjuk Pelaksanaan Program Display Terlapor. -----

- 1.3.23.4.15 Bahwa Saksi VII menandatangani perjanjian tertulis pada saat mengikuti Program Display sedangkan Saksi IX, Saksi XI, Saksi XV dan Saksi XVI tidak menandatangani perjanjian tertulis pada saat Program Display. -----
- 1.3.23.4.16 Bahwa berdasarkan pertimbangan di atas, Majelis Komisi tidak dapat menggunakan keterangan Saksi-Saksi tersebut sebagai dasar pertimbangan. -
- 1.3.23.5 Bahwa terdapat 2 (dua) saksi yaitu saksi VII dan Saksi XI yang sebelum periode Maret – Agustus 2004 telah tidak menjual produk Baterai Panasonic; -----
- 1.3.23.6 Bahwa PGK sebagai suatu strategi marketing pastinya dijalankan berdasarkan pertimbangan rasio ekonomis sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi yang pada intinya bertujuan untuk mendapat "keuntungan sebesar-besarnya dengan pengorbanan (biaya-biaya) sekecil-kecilnya"; -----
- 1.3.23.7 Bahwa pemberian fasilitas diskon kepada toko melalui kedua program tersebut merupakan bagian dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Terlapor dalam menjalankan kegiatan marketingnya; -----
- 1.3.23.8 Bahwa berdasarkan prinsip ekonomi di atas bahwa biaya-biaya melalui pemberian diskon tersebut harus dapat memberikan potensi bagi Terlapor untuk mendapatkan keuntungan di kemudian hari atau dengan kata lain bahwa pemberian fasilitas diskon tersebut pasti dilatarbelakangi adanya motivasi bagi Terlapor untuk mendapatkan keuntungan; -----
- 1.3.23.9 Bahwa berdasarkan prinsip ekonomi di atas secara logika ekonomi dapat dikatakan bahwa segmen kualifikasi toko-toko yang diberikan fasilitas diskon melalui PGK berbeda dengan segmen kualifikasi toko-toko yang diberikan fasilitas diskon lain, selain PGK bahkan berbeda pula dengan segmen kualifikasi toko-toko yang tidak diberikan fasilitas diskon sama sekali; -----
- 1.3.23.10 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VIII yang diajukan oleh Terlapor pun diakui bahwa telah dilakukan seleksi terhadap toko-toko yang layak untuk diusulkan untuk mengikuti suatu program; -----

- 1.3.23.11 Bahwa oleh karenanya berdasarkan hasil pemeriksaan dan penyelidikan dapat disimpulkan memang tidak semua toko ditawarkan untuk mengikuti kedua program tersebut. Secara umum dapat dikategorikan bahwa yang ditawarkan PGK adalah segmen toko dengan pembelian produk baterai Terlapor dengan jumlah yang signifikan dan dalam kondisi dimana toko tersebut juga menjual produk baterai Panasonic (pesaing Terlapor) maka di luar kualifikasi tersebut seperti tidak membeli dengan jumlah signifikan atau membeli jumlah yang signifikan namun tidak menjual produk baterai Panasonic maka toko dengan kualifikasi ini tidak akan ditawarkan PGK. Memang terdapat beberapa kasus dimana kategorisasi umum tersebut tidak berlaku namun sifatnya kasuistis dan tetap memiliki rasio ekonomis dibelakangnya seperti toko yang hanya menjual produk Terlapor (dengan jumlah signifikan) namun memiliki potensi untuk disuplay oleh produk Panasonic atau secara kewilayahan terdapat kondisi persaingan yang cukup ketat antara produk Terlapor dengan produk Panasonic sehingga perlu dibuat langkah *blocking* terhadap potensi masuknya produk pesaing tersebut. -----
- 1.3.23.12 Bahwa berdasarkan uraian di atas dapat dinyatakan bahwa berdasarkan pemeriksaan terhadap 2 (dua) saksi toko (saksi VII dan saksi XI) dari Terlapor maka saksi-saksi tersebut tidak memiliki kualifikasi sebagai toko yang secara rasio ekonomi patut ditawarkan PGK karena sebelum periode Maret – Agustus 2004 tidak lagi menjual produk baterai Panasonic. Oleh karenanya sangat wajar apabila kedua saksi toko tersebut tidak mengetahui atau setidaknya tidak ditawarkan PGK.-
- 1.3.23.13 Bahwa saksi toko (Saksi XV) yang juga diajukan oleh Terlapor meskipun memiliki kualifikasi sebagai toko yang secara rasio ekonomi patut ditawarkan PGK dan pada kesaksiannya pada pokoknya menyangkal keberadaan PGK, dalam memberikan keterangannya sering mengatakan lupa dalam memberikan kesaksiannya sehingga patut diragukan seluruh keterangan yang diberikannya. -----
- 1.3.23.14 Bahwa seluruh saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display /

Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 dan bulan Juni – Agustus 2004. -----

- 1.3.23.15 Bahwa seluruh saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya memberi kesaksian yang berbeda-beda mengenai teknis pelaksanaan Program Display; -----
- 1.3.23.16 Bahwa berdasarkan keterangan saksi VIII yang merupakan sales manager di wilayah Bogor yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya menyatakan tidak mengetahui isi dan atau kondisi dan syarat Program Display / Pajang karena saksi hanya mengusulkan nama-nama toko yang layak ditawarkan Program Display / Pajang sementara yang melakukan negosiasi dan menyepakati perjanjian adalah Kepala Cabang. -----
- 1.3.23.17 Bahwa oleh karenanya kesaksian dari saksi-saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor sangat meragukan dan tidak cukup bukti untuk dapat membuktikan ketiadaan PGK. -----
- 1.3.23.18 **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PGK BENAR TELAH DILAKSANAKAN TERLAPOR MESKI TIDAK DIAKUI KEBERADAANNYA OLEH SAKSI-SAKSI SALES MANAGER BEGITU PULA TOKO-TOKO YANG DIAJUKAN TERLAPOR KARENA MEMANG TERUTAMA SAKSI-SAKSI TOKO YANG DIAJUKAN OLEH TERLAPOR TIDAK MEMILIKI KUALIFIKASI SEBAGAI SAKSI YANG PATUT DIPERTIMBANGKAN KETERANGAN DAN KESAKSIANNYA.** -----

#### 1.4 INTENTION ATAU MAKSUD PGK -----

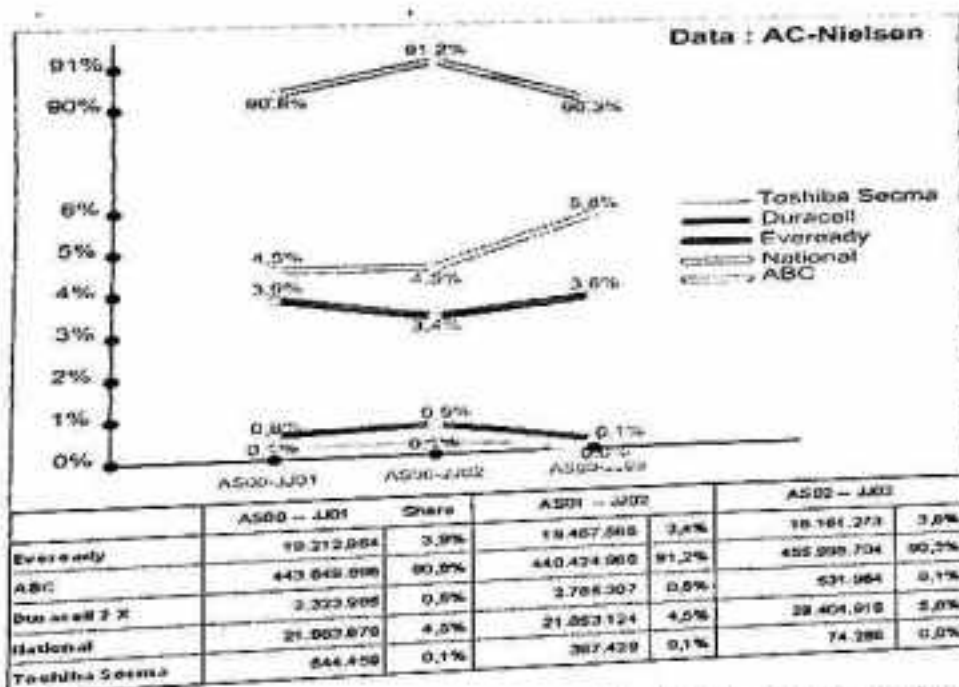
- 1.4.1 **BAHWA MAKSUD (*INTENTION*) TERLAPOR DALAM PELAKSANAAN PGK ADALAH UNTUK MENYINGKIRKAN (*EXCLUSIONARY*) ATAU SETIDAK-TIDAKNYA UNTUK MEMPERSULIT PT PGI DALAM MENJALANKAN KEGIATAN USAHANYA DI PASAR BERSANGKUTAN;**
- 1.4.2 Bahwa untuk menentukan maksud (*intention*) pelaku usaha monopolis atau yang memiliki posisi dominan untuk mengeluarkan atau menyingkirkan pesaingnya dari pasar atau untuk mempersulit pesaingnya dalam menjalankan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama dapat digunakan 2 (dua) cara pembuktian, yaitu bukti



subyektif dan bukti obyektif (Herbert Hovenkamp, Antitrust, Third Edition, Black Letter Series West Group, St. Paul Minn, 1999); -----

- 1.4.3 Bahwa yang dimaksud dengan bukti subyektif adalah bukti berupa dokumen atau pernyataan atau keterangan yang mengindikasikan bahwa Terlapor secara sadar memiliki maksud tertentu sedangkan bukti obyektif adalah bukti yang dapat disimpulkan dari tindakan atau perilaku Terlapor (Herbert Hovenkamp, Antitrust, Third Edition, Black Letter Series West Group, St. Paul Minn, 1999); -----
- 1.4.4 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam hal ini PT PGI, untuk menjalankan usahanya di dalam pasar dapat dibuktikan baik secara subyektif maupun obyektif; --
- 1.4.5 Bahwa bukti subyektif dari adanya maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya pada pokoknya dapat dilihat dari: -----
- 1.4.5.1 Bahwa berdasarkan dokumen hasil survey AC Nilesen pada tahun 2003 memperlihatkan kinerja Terlapor terhadap pesaingnya sebagaimana dapat dilihat pada grafik dibawah ini: -----

**Grafik Trend Penjualan Produk Baterai 2001-2003**



- 1.4.5.2 Bahwa berdasarkan kinerja pasar produk baterai di atas Terlapor mengadakan rapat yang membahas mengenai kinerja Terlapor tersebut pada tanggal 9 Februari 2004 yang menghasilkan Dokumen Notulensi Rapat Batu Baterai yang menghasilkan kesimpulan sebagai berikut: -----



- 1.4.5.2.1 Omzet *sell-out* toko untuk baterai merek National/Panasonic menunjukkan peningkatan 23% secara nasional; -----
- 1.4.5.2.2 Hampir disemua wilayah omzet *sell out* toko untuk baterai merek ABC kalah bila dibanding dengan baterai merek National/Panasonic hanya di cabang DKI dan Bali saja baterai merek ABC masih memimpin; -----
- 1.4.5.2.3 Peningkatan omzet *sell out* toko untuk baterai merek National/Panasonic paling besar terjadi di cabang Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur; -----
- 1.4.5.2.4 Baterai ABC perlu melakukan langkah antisipasi untuk mencegah penurunan omset baterai ABC; -----
- 1.4.5.2.5 Bentuk promosi untuk baterai merek ABC tidak bisa seperti merek National/Panasonic karena budget promosi yang tersedia tidak mencukupi untuk memberikan hadiah yang senilai dengan baterai National/Panasonic ke toko. -----
- 1.4.5.3 Bahwa terdapat dokumen Perjanjian PGK yang pada pokoknya memperlihatkan: -----
- 1.4.5.3.1 Judul perjanjian tersebut adalah "Program Geser Kompetitor";--
- 1.4.5.3.2 Substansi perjanjian tersebut pada pokoknya menentukan bahwa grosir atau semi grosir yang menjadi peserta PGK akan mendapatkan tambahan discount sebesar 2% (dua persen) apabila peserta PGK tersebut memiliki komitmen untuk tidak menjual produk baterai Panasonic; -----
- 1.4.5.4 Bahwa terdapat dokumen Tanda Terima pembayaran PGK yang memiliki perihal "Bonus Program Geser Kompetitor dan Tidak Jual Produk Musuh". --
- 1.4.5.5 Bahwa dengan demikian, fakta mengenai kinerja Terlapor dalam pasar bersangkutan telah ditindaklanjuti oleh Terlapor dengan adanya rapat yang pada pokoknya menyimpulkan bahwa perlu diciptakan dan dilaksanakan suatu program promosi yang tidak sama dengan program promosi PT PGI sebagai langkah antisipasi untuk mencegah penurunan omset baterai Terlapor; -----
- 1.4.5.6 Bahwa setelah terjadinya rapat tertanggal 9 Februari 2004, dimulai sejak periode Maret 2004, Terlapor menjalankan PGK yang pada pokoknya bertujuan untuk menyingkirkan produk baterai pesaing Terlapor dalam hal ini produk baterai Panasonic; -----
- 1.4.5.7 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, SECARA SUBYEKTIF DAPAT DIBUKTIKAN BAHWA TERLAPOR MEMILIKI MAKSUD (INTENTION) UNTUK MENYINGKIRKAN**

(EXCLUSIONARY) PT PGI YANG MERUPAKAN PESAING  
TERLAPOR. -----

- 1.4.6 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya-tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam hal ini PT PGI, untuk menjalankan usahanya di dalam pasar bersangkutan tersebut dapat pula dibuktikan secara obyektif dengan melihat atau menyimpulkan tindakan atau perilaku Terlapor yang melaksanakan PGK sebagaimana terbukti eksistensinya dalam penjabaran pada bagian Eksistensi PGK di atas; -----
- 1.4.7 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor melalui PGK tiada lain kecuali untuk menyingkirkan atau mengeluarkan (*exclusionary*) produk Panasonic milik PT PGI pesaingnya atau setidaknya-tidaknya mempersulit pelaku pesaingnya tersebut untuk menjalankan usahanya di pasar bersangkutan berdasarkan alasan-alasan sebagai berikut: -----
- 1.4.7.1 Bahwa melalui PGK, Terlapor secara logika ekonomi pada hakekatnya tidak memiliki motif untuk sekedar mendisplay atau memperkenalkan produk baterainya karena produk baterai Terlapor pada faktanya telah memiliki posisi dominan di dalam pasar bersangkutan atau dengan kata lain telah sangat dikenal oleh konsumen baterai di pasar bersangkutan; -----
- 1.4.7.2 Bahwa melalui PGK, Terlapor secara logika ekonomi juga sangat tidak ekonomis apabila memberikan insentif discount sebesar 2% + 2% sebagaimana ketentuan dalam Perjanjian PGK apabila hanya untuk Program Display terhadap produk Terlapor yang nyata-nyata telah sangat dikenal oleh konsumen dimana terbukti dengan kepemilikan posisi dominan di pasar bersangkutan; -----
- 1.4.7.3 Bahwa berdasarkan kesaksian-kesaksian yang ada terungkap perilaku Terlapor sebagai berikut: -----
- 1.4.7.3.1 Saksi I pada pokoknya menyatakan terdapat Sales Terlapor bernama Pak Pur yang selalu mengontrol toko peserta PGK yang menganjurkan untuk tidak memajang baterai Panasonic sehingga bila ada kontrol tidak kehilangan bonus 2%; -----
- 1.4.7.3.2 Saksi II pada pokoknya menyatakan bahwa Terlapor melalui program Pajang dalam kerangka PGK melarang dipajangnya produk merek lainnya; -----
- 1.4.7.3.3 Saksi III pada pokoknya menyatakan bahwa orangnya ABC memarahi satu toko peserta PGK agar tidak menjual lagi baterai Panasonic; -----

- 1.4.7.3.4 Saksi IV pada pokoknya menyatakan bahwa satu toko sebelum ada PGK memajang baterai Panasonic namun setelah ada PGK tidak lagi memajang baterai Panasonic; -----
- 1.4.7.3.5 Saksi VI pada pokoknya menyatakan bahwa pada saat PGK berlangsung terdapat toko yang tidak memajang lagi baterai Panasonic tetapi menyimpannya di dalam gudang; -----
- 1.4.7.3.6 Saksi XIV pada pokoknya menyatakan bahwa pada saat PGK dilaksanakan, toko peserta PGK tidak boleh memajang maupun menjual produk Panasonic; -----

1.4.8 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERKESIMPULAN BAHWA MAKSUD (INTENTION) TERLAPOR UNTUK MENYINGKIRKAN ATAU SETIDAK-TIDAKNYA MEMPERSULIT PELAKU USAHA PESAINGNYA, DALAM HAL INI PT PGI, UNTUK MENJALANKAN USAHANYA DI DALAM PASAR BERSANGKUTAN TERSEBUT DAPAT PULA DIBUKTIKAN SECARA OBYEKTIF. -----

#### 1.5. DAMPAK PGK -----

1.5.1 PGK dapat mengakibatkan tersingkirnya atau setidak-tidaknya mempersulit pesaing (PT PGI) untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama. -----

1.5.1.1 Bahwa Majelis Komisi berpendapat PGK Terlapor secara langsung dapat mengakibatkan pelaku usaha pesaing Terlapor, dalam perkara ini PT PGI, tersingkir (*excluded*) atau setidak-tidaknya mempersulit PT PGI untuk melaksanakan kegiatan usahanya di pasar dan secara tidak langsung memberi signal yang sama bagi para pesaing Terlapor lainnya serta mengakibatkan berkurangnya opsi konsumen terhadap produk yang bersaing di pasar bersangkutan sama; -----

1.5.1.2 Bahwa tindakan untuk menyingkirkan (*exclusionary*) PT PGI dari pasar atau setidak-tidaknya mempersulit PT PGI untuk melaksanakan kegiatan usahanya di pasar dilakukan Terlapor melalui pelaksanaan PGK karena PGK Terlapor merupakan perjanjian tertutup (*exclusive dealing*) yang sifatnya menyingkirkan produk baterai Panasonic milik PT PGI dari grosir dan semi grosir atau setidak-tidaknya mempersulit pendistribusian baterai Panasonic di grosir dan semi grosir. -----

- 1.5.1.3 Bahwa Perjanjian Tertutup (*exclusive dealing*) adalah perjanjian yang mengkondisikan dimana pemasok dari suatu produk akan menjual produknya hanya jika pembeli tidak akan membeli produk saingannya (Roger Alan Boner and Reinald Krueger, 1991). Atau dengan kondisi lainnya yaitu pembeli hanya akan membeli pasokan dari penjual (pemasok) apabila penjual tidak menjual pasokannya kepada pembeli saingannya atau, paling tidak, memenuhi setiap jumlah pasokan yang diminta pembeli (Ernest Gellhorn, 1986) atau menawarkan kondisi (*terms*) yang diinginkan pembeli (John E. Kwoka, JR. and Lawrence J. White, 1994). -----
- 1.5.1.4 Bahwa dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa perjanjian tertutup atau eksklusif merupakan perjanjian yang dalam dimensi hambatan vertikal (*vertical restraint*) memiliki sifat yang membatasi atau menghambat persaingan. Menghambat atau menutup kesempatan pesaing dari pemasok (atau pembeli) untuk memasok (atau membeli) produk yang ditransaksikan untuk suatu periode tertentu sesuai dengan periode perjanjian tersebut. (*ABA Section of Antitrust Law, 1997*). -----
- 1.5.1.5 Bahwa PGK di dalam perjanjiannya pada pokoknya memperjanjikan bahwa toko grosir dan semi grosir akan mendapatkan diskon tambahan sebesar 2% (dua persen) apabila toko grosir dan semi grosir bersangkutan tidak menjual baterai Panasonic pada periode PGK yaitu bulan Maret hingga Agustus 2004; -----
- 1.5.1.6 Pembuatan perjanjian eksklusif biasanya melibatkan penggunaan kekuatan ekonomi atau kekuatan dominan atau kekuatan monopoli dari pelaku usaha yang memiliki intensi untuk memaksakan adanya perjanjian eksklusif tersebut. (Ernest Gellhorn, 1986). Oleh karenanya pelaku usaha (sebagai pemasok maupun pembeli) yang memiliki posisi dominan rentan memiliki potensi untuk menyalahgunakan posisi dominannya untuk memaksakan suatu perjanjian eksklusif; -----
- 1.5.1.7 Bahwa sebagaimana penjelasan mengenai posisi Terlapor di dalam pasar bersangkutan di atas, Terlapor memiliki posisi dominan di dalam pasar bersangkutan sehingga secara logika ekonomi memiliki kekuatan untuk menyalahgunakan posisi dominannya demi memaksakan perjanjian tertutup dalam kerangka PGK; -----

1.5.1.8 Bahwa kesulitan-kesulitan PT PGI dalam mendistribusikan baterai Panasonic di pasar terbukti dari kesaksian-kesaksian sebagai berikut: -----

1.5.1.8.1 Bahwa key dealer PT PGI yang mendistribusikan baterai Panasonic ke toko-toko untuk wilayah Jawa dan Bali terhalang atau mendapat hambatan untuk mendistribusikan baterai Panasonic ke toko-toko. -----

1.5.1.8.2 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, Saksi IV mendapat halangan dalam memasarkan baterai Panasonic ditingkat grosir. -----

1.5.1.8.3 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, penjualan baterai Panasonic Saksi IV terhalang sekali pada saat PGK, semula Saksi IV dapat menjual 10 (sepuluh) karton per grosir per bulan, sekarang (pada saat pemeriksaan dilakukan) dalam 2 (dua) bulan hanya mengambil 5 (lima) karton. -----

1.5.1.8.4 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, PGK Terlapor memberikan dampak negatif ke penjualan Saksi IV, omset penjualan baterai Panasonic menurun kira-kira 5-10%. -----

1.5.1.8.5 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, Saksi IV mengetahui toko Internasional mengikuti PGK karena sebelum ada PGK toko tersebut memajang dan menjual baterai Panasonic tetapi setelah ada PGK toko tersebut tidak menjual baterai Panasonic lagi. -----

1.5.1.8.6 Bahwa Saksi V yang merupakan Key Dealer PT PGI sangat terganggu dengan PGK Terlapor. -----

**1.5.1.9 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PGK YANG DILAKSANAKAN OLEH TERLAPOR DAPAT MENGAKIBATKAN TERSINGKIRNYA ATAU SETIDAK-TIDAKNYA MEMPERSULIT PT PGI UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHANYA DI PASAR BERSANGKUTAN YANG SAMA. -----**

1.5.2 Bahwa PGK mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai *manganese* Panasonic. -----





1.5.3.3.3 Bahwa berdasarkan hasil analisis terhadap data penjualan PT. PGI dan Terlapor, PGK mengakibatkan terjadinya penurunan penjualan baterai manganese AA Blue Panasonic dengan pertimbangan sebagai berikut :-----

1.5.3.3.3.1 Bahwa hasil perbandingan *trend* volume penjualan baterai *manganese* AA Blue Panasonic d/h National dengan baterai *manganese* R-6 Biru ABC untuk wilayah Jawa dan Bali sejak tahun 2000 sampai dengan 2004 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel Perbandingan Trend Volume Penjualan Baterai AA Blue Panasonic d/h National dan R6 Biru ABC 2000-2004

Merek Baterai	2000	2001	Selisih	Persentase
ABC	196,576	205,231	8,655	4
Panasonic d/h National	537	2,750	2,213	412
Merek Baterai	2001	2002	Selisih	Persentase
ABC	205,231	241,337	36,106	18
Panasonic d/h National	2,750	8,868	6,118	222
Merek Baterai	2002	2003	Selisih	Persentase
ABC	241,337	284,826	43,489	18
Panasonic d/h National	8,868	27,873	19,005	214
Merek Baterai	2003	2004	Selisih	Persentase
ABC (Januari s/d Oktober)	231,506	252,439	20,933	9
Panasonic d/h National (Januari s/d Oktober)	23,466	17,341	(6,125)	(26)

1.5.3.3.4 Bahwa dari hasil perbandingan *trend* penjualan baterai *manganese* AA Blue Panasonic dan R-6 Biru ABC, persentase kenaikan volume penjualan baterai Panasonic sejak tahun 2000 sampai tahun 2003 selalu lebih tinggi dari baterai ABC kecuali untuk tahun 2004. Namun pada tahun 2004, Baterai ABC mengalami kenaikan sebesar 9%



sedangkan baterai Panasonic mengalami penurunan sebesar 26%.

- 1.5.3.3.5 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese AA Blue* pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 sampai dengan Agustus 2004 dengan Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami penurunan sebesar 32% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini:

*Tabel Perbandingan Volume Penjualan AA Blue Panasonic Tahun 2003 dan 2004*

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Penurunan	Persentase
	2003	2004		
Maret	2,457	3,723	1,266	52
April	2,292	717	(1,575)	(69)
Mei	2,806	975	(1,831)	(65)
Juni	1,465	1,246	(219)	(15)
Juli	2,591	1,505	(1,086)	(42)
Agustus	2,186	1,200	(986)	(45)
Total	13,797	9,366	(4,431)	(32)

(sumber: dokumen penjualan baterai PT. PGI)

- 1.5.3.3.6 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese AA Blue* untuk periode Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 dengan Maret 2002 sampai dengan Agustus 2002 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami kenaikan sebesar 349% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese AA Blue Periode Maret 2003 – Agustus 2003 dan Maret 2002 – Agustus 2002 di Jawa dan Bali

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Selisih	Persentase
	2002	2003		
Maret	224	2.457	2.233	997
April	296	2.292	1.996	674
Mei	316	2.806	2.490	788
Juni	286	1.465	1.179	412
Juli	649	2.591	1.942	299
Agustus	1.303	2.186	883	68
<b>Total</b>	<b>3.074</b>	<b>13.797</b>	<b>10.723</b>	<b>349</b>

(sumber dokumen penjualan PT. PGI)

- 1.5.3.3.7 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC berdasarkan dokumen penjualan baterai manganese R-6 Biru pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 sampai dengan Agustus 2004 dengan Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami penurunan sebesar 4% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: ———

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 - Agustus 2004 dengan Maret 2003 - Agustus 2003 di Jawa dan Bali

Bulan	Tahun (unit: pcs)		Selisih	Persentase
	2003	2004		
Maret	31,747,392	23,742,432	(8,004,960)	(25)
April	27,514,656	20,511,072	(7,003,584)	(25)
Mei	34,466,688	19,818,144	(14,648,544)	(43)
Juni	15,495,840	24,624,000	9,128,160	59
Juli	14,394,528	21,103,776	6,709,248	47
Agustus	16,835,616	25,457,760	8,622,144	51
<b>Total</b>	<b>140,454,720</b>	<b>135,257,184</b>	<b>(5,197,536)</b>	<b>(4)</b>

- 1.5.3.3.8 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC berdasarkan dokumen penjualan baterai manganese R-6 Biru pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2003 sampai dengan Agustus

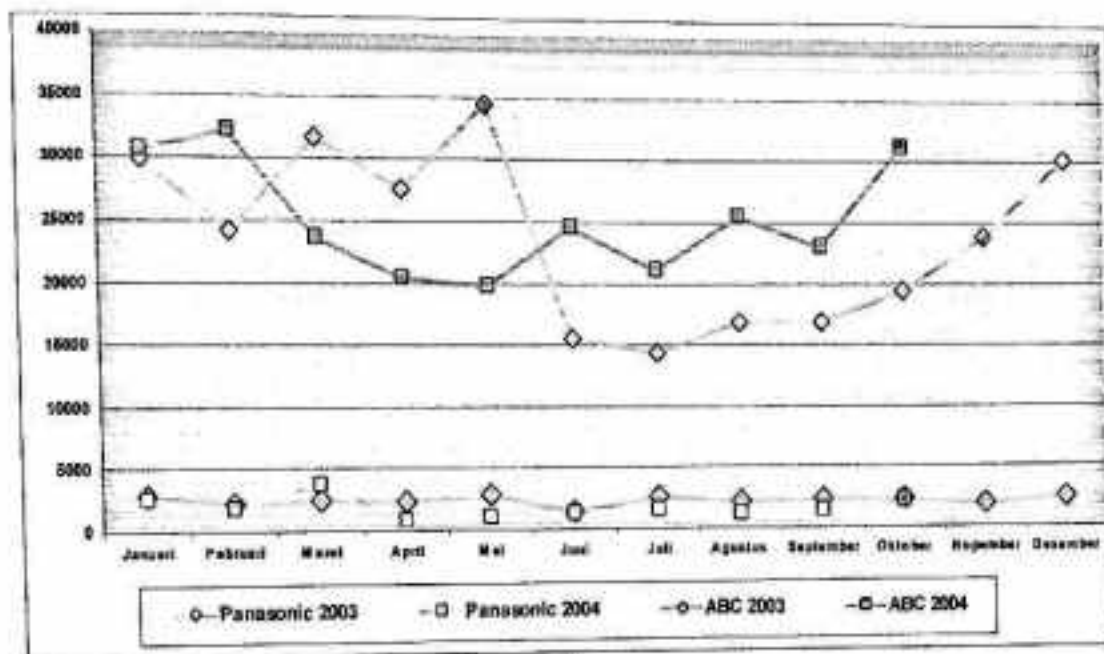
2003 dengan Maret 2002 sampai dengan Agustus 2002 mengalami kenaikan sebesar 14% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC Periode Maret 2003 – Agustus 2003 dan Maret 2002 – Agustus 2002 di Jawa dan Bali

Bulan	Tahun (unit: pcs)		Selisih	Persentase
	2002	2003		
Maret	21.479.904	31.747.392	10.267.488	48
April	20.495.232	27.514.656	7.019.424	34
Mei	25.034.976	34.466.688	9.431.712	38
Juni	18.399.456	15.495.840	(2.903.616)	(16)
Juli	19.766.304	14.394.528	(5.371.776)	(27)
Agustus	17.670.816	16.835.616	(835.200)	(5)
<b>Total</b>	<b>122.846.688</b>	<b>140.454.720</b>	<b>17.608.032</b>	<b>14</b>

- 1.5.3.3.9 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan di atas, persentase penurunan volume penjualan baterai *Manganese AA Blue Panasonic* periode Maret sampai dengan Agustus 2004 dibandingkan dengan Maret sampai dengan Agustus 2003 lebih besar dibandingkan dengan baterai ABC yaitu 32% dibandingkan dengan 4%. -----
- 1.5.3.3.10 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan di atas, persentase kenaikan volume penjualan baterai *Manganese AA Blue Panasonic* periode Maret sampai dengan Agustus 2003 dibandingkan dengan Maret sampai dengan Agustus 2002 lebih besar dibandingkan dengan baterai ABC yaitu 349% dibandingkan dengan 14%. -----
- 1.5.3.3.11 Bahwa dampak dari PGK Terlapor terhadap volume penjualan baterai *manganese AA blue Panasonic* dapat dilihat pada grafik di bawah ini: -----

Grafik perbandingan volume penjualan baterai ABC dan Panasonic



- 1.5.3.3.11.1 Bahwa berdasarkan grafik di atas, volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* pada bulan Maret 2004 mengalami kenaikan dibandingkan bulan sebelumnya. -----
- 1.5.3.3.11.2 Bahwa kenaikan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* ini terjadi setelah PT PGI *me-launching* program *display single pack* Panasonic pada bulan Februari 2004. -----
- 1.5.3.3.11.3 Bahwa Terlapor melaksanakan PGK pada bulan Maret 2004 sampai Agustus 2004 yang mengakibatkan terjadinya penurunan volume penjualan baterai Panasonic pada bulan April 2004 terhadap Maret 2004 yang sangat signifikan (memotong grafik penjualan 2003) yaitu sebesar 80,7% dan jauh di bawah volume penjualan baterai Panasonic untuk bulan yang sama tahun 2003. -----
- 1.5.3.3.11.4 Bahwa penurunan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* tersebut terjadi sampai bulan Mei 2004 namun pada bulan Juni 2004 volume penjualan baterai Panasonic

- mengalami pemulihan (*recovery*) dan sama besar dengan volume penjualan baterai Panasonic pada bulan yang sama untuk tahun 2003 (berhimpit dengan grafik penjualan 2003). -----
- 1.5.3.3.11.5 Bahwa dampak PGK terhadap volume penjualan baterai Manganese R-6 Biru ABC mengakibatkan terjadinya kenaikan volume penjualan baterai ABC tersebut. -----
- 1.5.3.3.11.6 Bahwa volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC pada periode April 2004 mengalami penurunan terhadap Maret 2004 namun sangat tidak signifikan yaitu hanya 13,6% bila dibandingkan penurunan baterai Panasonic Manganese AA blue periode yang sama. -----
- 1.5.3.3.11.7 Bahwa penurunan volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC sebagaimana tersebut di atas, semakin membaik dan terus memulih sampai pada puncaknya yaitu terjadinya kenaikan volume penjualan bulan Juni 2004 yang sangat signifikan (memotong grafik penjualan 2003) dan berhasil melampaui volume penjualan baterai ABC pada periode yang sama untuk tahun 2003.--
- 1.5.3.3.11.8 Bahwa volume penjualan baterai *manganese* ABC R-6 Biru memiliki kecenderungan (*trend*) semakin naik secara runut waktu (*time series*) pada bulan Mei sampai Oktober 2004 (walaupun fluktuatif) dan volume penjualan baterai ABC selalu di atas volume penjualan baterai ABC untuk tahun 2003 pada periode yang sama. -----
- 1.5.3.3.12 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERKESIMPULAN BAHWA PGK MENGAKIBATKAN TERJADINYA PENURUNAN VOLUME PENJUALAN BATERAI MANGANESE AA BLUE PANASONIC.** -----
- 1.5.3.3.13 Bahwa tindakan Terlapor melalui PGK juga berpotensi untuk mengurangi tingkat persaingan di pasar bersangkutan; -----

- 1.5.3.3.14 Bahwa Terlapor melalui PGK pada pokoknya melaksanakan upaya untuk menyingkirkan (*excluding*) PT PGI dari pasar bersangkutan; -----
- 1.5.3.3.15 Bahwa PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor dapat menimbulkan perubahan yang substansial terhadap kondisi struktur persaingan pada pasar bersangkutan apabila PT PGI sebagai pesaing signifikan Terlapor keluar dari pasar akibat adanya PGK tersebut. -----
- 1.5.3.3.16 Bahwa keluarnya PT PGI berarti tidak ada lagi pesaing yang signifikan, menyebabkan Terlapor dalam menetapkan harga jual produk baterainya akan di atas harga yang kompetitif; -----
- 1.5.3.3.17 Bahwa PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor juga dapat menjadi sinyal berupa ancaman (*threat*) bagi pelaku usaha lain di pasar bersangkutan; -----
- 1.5.3.3.18 Bahwa perilaku Terlapor yang mengakibatkan tersingkirnya produk baterai Panasonic ini pada akhirnya akan mengurangi tingkat persaingan di pasar bersangkutan. -----
- 1.5.3.3.19 **BAHWA MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PELAKSANAAN PGK YANG BERPOTENSI MENGURANGI TINGKAT PERSAINGAN DAN PADA AKHIRNYA AKAN MENGURANGI OPSI YANG DIMILIKI OLEH KONSUMEN UNTUK MEMILIH PRODUK BATERAI SESUAI DENGAN PILIHANNYA. -----**

- 1.6. Pendapat Majelis Komisi terhadap Bantahan Terlapor atas dampak PGK.-**
- 1.6.1 Bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan bantahan dari Terlapor atas dampak PGK; -----
- 1.6.2 Bahwa Terlapor membantah dampak PGK dengan alasan-alasan sebagai berikut: -----
- 1.6.2.1 Penurunan omzet yang berpola yang dialami baterai Panasonic yang lebih tajam bila dibandingkan dengan ABC tidak saja disebabkan karena faktor permintaan pasar tetapi juga karena faktor pergantian merek dari National menjadi Panasonic; -----

- 1.6.2.2 Kekeliruan strategi marketing dalam pergantian merek yang justru mengakibatkan persaingan 2 (dua) merek baterai dari 1 (satu) distributor menjadi bersaing: -----
- 1.6.2.3 Pergantian kemasan baterai National/Panasonic menjadi single pack mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai National / Panasonic.-----
- 1.6.3 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor yang menyatakan bahwa penurunan penjualan baterai Panasonic adalah karena faktor pergantian merek dari National menjadi Panasonic tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana diuraikan di bawah ini: -----
- 1.6.3.1 Bahwa baterai merek National berganti merek menjadi Panasonic sejak bulan Februari 2003. -----
- 1.6.3.2 Bahwa untuk menilai apakah pergantian merek National menjadi Panasonic menyebabkan penurunan volume penjualan maka perlu dilakukan perbandingan volume penjualan baterai *manganes* Panasonic AA *Blue* dengan baterai *manganes* National AA *Blue* untuk periode yang sama saat terjadinya pergantian merek dengan periode yang sama satu tahun sebelumnya. -----
- 1.6.3.3 Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganes* AA *Blue* National di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode Februari 2002 sampai dengan Desember 2002 dengan baterai Panasonic Februari 2003 sampai dengan Desember 2003 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

*Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganes AA Blue National untuk tahun 2002 dan 2003*

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Kenaikan	Persentase
	2002	2003		
Februari	163	2.253	2.090	1.282
Maret	224	2.457	2.233	997
April	296	2.292	1.996	674
Mei	316	2.806	2.490	788
Juni	286	1.465	1.179	412

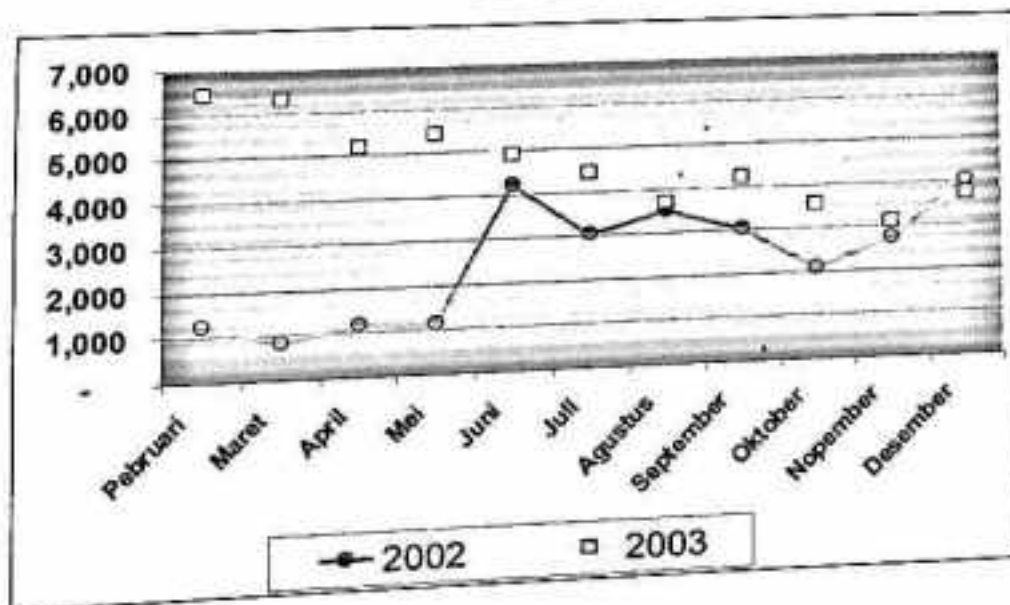


## SALINAN

<i>Juli</i>	649	2,591	1,942	299
<i>Agustus</i>	1,303	2,186	883	68
<i>September</i>	727	2,302	1,575	217
<i>Oktober</i>	919	2,302	1,383	150
<i>November</i>	1,106	1,939	833	75
<i>Desember</i>	2,557	2,468	(89)	(3)
<b>Total</b>	<b>8,546</b>	<b>25,061</b>	<b>16,515</b>	<b>193</b>

- 1.6.3.4. Bahwa berdasarkan perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* pada tabel di atas, terdapat kenaikan volume penjualan dari 8.546.000 pcs menjadi 25.061.000 pcs atau mengalami kenaikan sebesar 16.515.000 pcs atau sebesar 193% .
- 1.6.3.5. Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* pada periode sebelum (2002) dan sesudah pergantian merek (2003) dapat pula terlihat dalam grafik di bawah ini.

**Grafik Volume Penjualan pada saat Pergantian merek baterai National menjadi Panasonic**



1.6.3.6. Bahwa berdasarkan grafik di atas, volume penjualan baterai National *Manganese AA Blue* tahun 2002 periode Pebruari sampai dengan Desember terjadi kecenderungan kenaikan dengan rata-rata (kasar) volume penjualan 2.500.000 pcs. Sedangkan volume penjualan baterai Panasonic *Manganese AA Blue* tahun 2003 periode Pebruari sampai dengan Desember terjadi kecenderungan penurunan dengan rata-rata (kasar) volume penjualan 5.000.000 pcs. Isu pergantian merek baterai dari National menjadi Panasonic (Pebruari 2003) menyebabkan penurunan adalah tidak akurat karena secara runut waktu (time series), volume penjualan baterai National (2002) dibandingkan dengan volume penjualan baterai Panasonic (2003) selalu berada di bawah kecuali pada bulan Desember. -----

1.6.3.7. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PERGANTIAN MEREK DARI NATIONAL KE PANASONIC TIDAK MENGAKIBATKAN PENURUNAN VOLUME PENJUALAN PANASONIC D/H NATIONAL.** -----

1.6.4. Bahwa bantahan Terlapor yang menyebutkan penurunan penjualan baterai Panasonic dengan alasan "pergantian merek dari National ke Panasonic sebagai kekeliruan strategi marketing yang justru mengakibatkan persaingan 2 (dua) merek baterai dari 1 (satu) distributor menjadi bersaing", adalah tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana diuraikan di bawah ini: -----

1.6.4.1 Bahwa berdasarkan keterangan PT. PGI, baterai National berganti merek menjadi Panasonic pada bulan Februari 2003. *Launching* dilakukan pada tanggal 1 April 2003 dan sejak saat itu sudah tidak boleh menjual baterai merek National. -----

1.6.4.2 Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* National di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode April sampai dengan Desember 2002 dengan baterai Panasonic April sampai dengan Desember 2003 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel Perbandingan Volume Penjualan Baterai Manganese AA  
Blue Jawa dan Bali periode April - Desember 2002 dan April -  
Desember 2003

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Kenaikan	Persentase
	2002	2003		
April	296	2,292	1,996	674
Mei	316	2,806	2,490	788
Juni	286	1,465	1,179	412
Juli	649	2,591	1,942	299
Agustus	1,303	2,186	883	68
September	727	2,302	1,575	217
Oktober	919	2,302	1,383	150
November	1,106	1,939	833	75
Desember	2,557	2,468	(89)	(3)
<b>Total</b>	<b>8,159</b>	<b>20,351</b>	<b>12,192</b>	<b>149</b>

1.6.4.3. Bahwa dari hasil perbandingan volume penjualan baterai manganese AA Blue National dengan baterai Panasonic, baterai Panasonic mengalami kenaikan sebesar 149%. ———

1.6.5. BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PENDAPAT BAHWA PERGANTIAN MEREK DARI NATIONAL KE PANASONIC SEBAGAI KEKELIRUAN STRATEGI MARKETING YANG JUSTRU MENGAKIBATKAN PERSAINGAN 2 (DUA) MEREK BATERAI DARI 1 (SATU) DISTRIBUTOR MENJADI BERSAING ADALAH KELIRU KARENA JUSTRU PERGANTIAN MEREK BATERAI NATIONAL MENJADI PANASONIC ADALAH MERUPAKAN STRATEGI MARKETING YANG MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN. ———

1.6.6. Bahwa bantahan Terlapor yang menyebutkan bahwa pergantian kemasan baterai manganese AA Blue Panasonic menjadi *single pack* mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai Panasonic adalah

tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:-----

1.6.6.1. Bahwa PT. PGI mengeluarkan *single pack* dengan merek National yang diluncurkan sejak tanggal 22 Juli 2002. -----

1.6.6.2. Bahwa berdasarkan dokumen penjualan PT. PGI, perbandingan volume penjualan PT. PGI untuk baterai *manganese AA Blue* di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode Juli sampai dengan Desember tahun 2001 dengan periode Juli sampai dengan Desember tahun 2002 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: ---

Tabel Perbandingan Volume Penjualan Baterai Manganese AA Blue Jawa dan Bali periode Juli - Desember 2001 dan Juli - Desember 2002

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Kenaikan	Persentase
	2001	2002		
Juli	201	649	448	223
Agustus	202	1.303	1.101	545
September	227	727	500	220
Oktober	170	919	749	441
November	195	1.106	911	467
Desember	153	2.557	2.404	1.571
Total	1.148	7.261	6.113	532

(sumber: dokumen PT. Panasonic Gobel Indonesia)

1.6.6.3. Bahwa hasil perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* baterai National, baterai National mengalami kenaikan sebesar 532%. -----

1.6.6.4. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PERGANTIAN KEMASAN BATERAI NATIONAL MENJADI *SINGLE PACK* TIDAK MENGAKIBATKAN VOLUME PENJUALAN BATERAI PANASONIC MENGALAMI PENURUNAN.** -----

2. Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta tersebut di atas, Majelis Komisi selanjutnya menilai apakah Terlapor telah terbukti melakukan perjanjian dan/atau

kegiatan yang dilarang sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, khususnya Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan huruf b dan Pasal 25 ayat 1 huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999;-----

3. Menimbang bahwa Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 berbunyi sebagai berikut:-----

*"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 pelaku usaha pemasok:*

*b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok."*

Menimbang bahwa Pasal 15 ayat (3) huruf b mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. Pelaku Usaha.-----

Menimbang bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam pasal 1 angka 5 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 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 melalui perjanjian menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.-----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.1 di atas, Terlapor adalah Pelaku Usaha sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 1 angka 5 Undang-Undang No. 5 tahun 1999;-----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut, unsur pelaku usaha dalam pasal 15 ayat (3) telah terpenuhi.-----

2. Membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa.-----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor telah membuat Perjanjian PGK yang ditanda tangani oleh toko grosir atau semi grosir peserta PGK dengan isi ketentuan sebagai berikut:-----

1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----

- a. Toko mempunyai *space/ruang* pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;-----
- b. Toko bersedia memajang baterai ABC;-----

- c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC. -----
2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut: -----
- a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi; -----
- b. Toko hanya menjual baterai ABC. -----
3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur "membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa" dalam pasal 15 ayat 3 telah terpenuhi. -----

3. Yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Perjanjian PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor yang berisi pemberian potongan tambahan sebesar 2% dengan syarat toko grosir atau semi grosir tidak menjual baterai Panasonic, berarti Terlapor juga melarang toko grosir atau semi grosir untuk membeli baterai Panasonic yang merupakan produk pesaing dari Terlapor. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur "yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok" pada pasal ini terpenuhi. -----

**MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 15 AYAT 3 HURUF B TERPENUHI.** -----

4. Menimbang bahwa bunyi Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah sebagai berikut: -----



"Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa:

- a. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan;" -----

Menimbang bahwa Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut : -----

1. Pelaku Usaha -----

Menimbang bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam Pasal 19 huruf a adalah sama dengan pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b di atas. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut, unsur "pelaku usaha" dalam pasal 19 huruf a terpenuhi. -----

2. Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor telah melakukan kegiatan promosi berupa PGK. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur "melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain" dalam pasal ini telah terpenuhi. -----

3. Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.4 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa kegiatan promosi berupa PGK yang memuat ketentuan atau persyaratan yang melarang toko grosir atau semi grosir untuk menjual baterai Panasonic merupakan upaya untuk menyingkirkan atau setidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam perkara ini PT PGI, untuk melakukan kegiatan usaha yang sama dalam pasar yang bersangkutan. -----

Bahwa dengan demikian unsur "menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan" pada pasal ini telah terpenuhi. -----



4. Yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha yang tidak sehat. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.5 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa dengan adanya PGK, Terlapor telah mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dalam bentuk: -----

- a. tersingkirnya atau setidaknya-tidaknya mempersulit pesaing (PT PGI) untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama; -----
- b. terjadinya penurunan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic*. -----
- c. berkurangnya tingkat persaingan yang pada akhirnya akan mengurangi opsi yang dimiliki oleh konsumen untuk memilih produk baterai sesuai dengan pilihannya; -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur "Yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha yang tidak sehat." telah terpenuhi. -----

**MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 19 HURUF A TERPENUHI.** -----

5. Menimbang bahwa bunyi Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah sebagai berikut: -----

*"Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa:*

- b. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu;"* -----

Menimbang bahwa Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut : -----

1. Pelaku Usaha. -----

Menimbang bahwa unsur pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 19 huruf b telah terpenuhi sebagaimana yang telah diuraikan dalam pemenuhan unsur Pasal 15 ayat 3 huruf b di atas. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur "pelaku usaha" pada pasal ini terpenuhi. -----

2. melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain. -----

Menimbang bahwa unsur melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, telah terpenuhi pada Pasal 19 huruf a maka unsur yang sama dalam Pasal 19 huruf b telah terpenuhi. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur "melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain" dalam pasal ini telah terpenuhi. -----

3. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu. -----

Menimbang bahwa berdasarkan fakta-fakta: -----

- Bahwa pelanggan dalam perkara ini adalah toko-toko grosir dan semi grosir. -----
- Bahwa toko grosir dan semi grosir yang tidak hanya pelanggan ABC namun juga pelanggan PT PGI yang pada hakekatnya memiliki opsi untuk berpartisipasi atau tidak di dalam PGK; -----
- Bahwa keikutsertaan toko grosir dan semi grosir di dalam PGK pada hakekatnya hanya didasarkan kepada pertimbangan ekonomis sehingga pada saat toko-toko grosir dan semi grosir memutuskan untuk menggunakan opsinya untuk mengikuti PGK maka sebagai konsekuensi logisnya toko-toko grosir dan semi grosir tersebut memutuskan untuk tidak berhubungan usaha dengan PT PGI; -----
- Bahwa PGK pada pokoknya ditujukan untuk menyingkirkan atau setidaknya menyulitkan PT PGI sebagai pesaing Terlapor untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan dan tidak dimaksudkan untuk menghalangi toko-toko grosir atau semi grosir untuk berhubungan usaha dengan PT PGI; -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur "menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu" dalam pasal ini tidak terpenuhi. -----

**BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 19 HURUF B TIDAK TERPENUHI. ---**

6. Menimbang bahwa Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut: -----

Menimbang, bahwa bunyi Pasal 25 ayat (1) huruf a adalah sebagai berikut: -----

*"Pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk:*

- a. 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;"-----*

Menimbang bahwa pasal 25 ayat (1) huruf a Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut: -----

1. Pelaku usaha. -----  
Menimbang bahwa unsur pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (1) huruf a telah terpenuhi sebagaimana yang telah diuraikan dalam pemenuhan unsur Pasal 15 ayat 3 huruf b di atas. -----  
Menimbang bahwa dengan demikian unsur "pelaku usaha" pada pasal ini terpenuhi. -----
  
2. Menggunakan Posisi Dominan, secara langsung atau tidak langsung. -----  
Menimbang bahwa untuk menentukan posisi dominan, Majelis Komisi terlebih dahulu akan mempertimbangkan ketentuan yang terkandung di dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a. -----  
Menimbang, bunyi Pasal 25 ayat (2) huruf a adalah sebagai berikut: -----  
*"Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila:*  
*a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu;"-----*  
Majelis Komisi selanjutnya mempertimbangkan pemenuhan unsur-unsur Pasal 25 ayat (2) huruf a sebagai berikut: -----  
Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.2.3, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor menguasai 88,73% pangsa pasar baterai manganese AA secara nasional. -----  
Menimbang bahwa dengan demikian unsur posisi dominan yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a telah terpenuhi. -----

Menimbang bahwa dengan terpenuhinya unsur posisi dominan sebagaimana terkandung di dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a, maka unsur posisi dominan sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (1) huruf a telah terpenuhi. -----

3. 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. -----  
 Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.5 Terlapor telah menetapkan syarat-syarat perdagangan yang terkandung di dalam surat perjanjian PGK dimana salah satu syarat pemberian potongan tambahan sebesar 2% adalah jika toko grosir dan semi grosir tidak menjual baterai Panasonic. -----  
 Menimbang bahwa syarat-syarat perdagangan dalam PGK tersebut ditujukan untuk mencegah atau menghalangi konsumen memperoleh baterai Panasonic yang bersaing dengan baterai ABC baik segi harga maupun kualitas di grosir atau semi grosir yang mengikuti PGK Terlapor. -----  
 Menimbang bahwa dengan demikian unsur "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" dalam pasal ini terpenuhi. -----

**MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR TERSEBUT DI ATAS, UNSUR-UNSUR PASAL 25 AYAT (1) HURUF A JO AYAT (2) HURUF A TERPENUHI**. -----

7. Menimbang, bahwa sebelum memutuskan perkara ini, Majelis Komisi terlebih dahulu akan menanggapi surat-surat dari Penasehat hukum Terlapor sebagaimana telah disebutkan dalam angka 27 tentang duduk perkara. -----
8. Menimbang bahwa Penasehat Hukum Terlapor telah mengirimkan surat-surat kepada Majelis Komisi, yaitu surat No. 111/LK-Ins/1/05 tanggal 10 Januari 2005 perihal keberatan atas proses pemeriksaan dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004 dan surat No. 114/LK-Ins/1/05 tanggal 13 Januari 2005 perihal permohonan pengajuan saksi ahli (ahli) dalam perkara no. 06/KPPU-L/2004 yang disampaikan pada masa Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, dan surat No. 137/LK-Ins/1/05 tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan yang disampaikan kepada Majelis Komisi pada Masa Penyusunan Putusan. -----

9. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menanggapi isi Surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005 di dalam ruang pemeriksaan sebagaimana tercantum dalam BAP tanggal 17 Januari 2005 dimana pada pokoknya Terlapor dan Penasehat hukumnya telah meralat isi Surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005. -----
10. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah pula menanggapi isi Surat No. 114/LK-Ins/I/05 tanggal 13 Januari 2005 dan menyampaikan pertimbangannya bahwa berdasarkan keterangan-keterangan Pelapor, Terlapor, dan saksi-saksi maupun berdasarkan dokumen-dokumen yang telah diterima Majelis Komisi serta karena keterbatasan waktu yang ditentukan oleh Undang-Undang No. 5 tahun 1999, Majelis Komisi menilai telah memiliki bukti-bukti yang cukup untuk mengambil Putusan. -----
11. Menimbang bahwa dalam Masa Penyusunan Putusan, Majelis Komisi telah pula menerima Surat dari Penasehat Hukum Terlapor No. 137/LK-Ins/I/05 pada tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan yang mana Majelis Komisi telah membaca namun tidak mempertimbangkan isi dari surat tersebut karena surat tersebut diserahkan setelah lewat batas waktu pemeriksaan lanjutan yang telah ditentukan. -----
12. Menimbang, bahwa sebelum memutuskan perkara ini, Majelis Komisi terlebih dahulu mempertimbangkan hal-hal lain sebagai berikut: -----
- Bahwa Terlapor sebelumnya tidak pernah terlihat perkara pelanggaran dan diputuskan melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999; -----
  - Bahwa Penasehat Hukum Terlapor telah menyampaikan surat korespondensi pada saat Penanganan Perkara memasuki Masa Penyusunan Putusan yang dapat dianggap sebagai upaya untuk mempengaruhi Majelis Komisi dalam penyusunan putusan yang secara etika maupun kepatutan tidak dapat dibenarkan; -----
13. Menimbang bahwa berdasarkan fakta serta kesimpulan di atas, dan dengan mengingat Pasal 43 ayat (3) Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999:-----

#### MEMUTUSKAN

1. Menyatakan bahwa Terlapor terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. -----
2. Menyatakan bahwa Terlapor terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. -----
3. Menyatakan bahwa Terlapor tidak terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. -----
4. Menyatakan bahwa Terlapor terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. -----
5. Membatalkan Perjanjian Geser Kompetitor yang dibuat oleh Terlapor dengan toko grosir dan semi grosir. -----

6. Memerintahkan Terlapor untuk menghentikan dan tidak mengulang kembali kegiatan promosi berupa Program Geser Kompetitor atau bentuk lain yang sejenis; -----

Demikian diputuskan dalam Sidang Majelis Komisi pada hari Rabu, tanggal 2 Maret 2005, oleh Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota. Putusan tersebut diucapkan dalam persidangan yang terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 2 Maret 2005, oleh Majelis Komisi yang sama, dengan dibantu oleh: HMBC Rikrik Rizkiyana, SH, Gopprera Panggabean, SE, Ak, Anang Triyono, SE, Dora Pristina, S.H., M.Si, Verry Iskandar, SH, dan Lukman Sungkar, SE, MM, masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, SH dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----

**Ketua Majelis,**

t.t.d

Ir. H. Mohammad Iqbal

**Anggota Majelis,**

t.t.d

Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M.

**Anggota Majelis,**

t.t.d

Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc.

**Panitera,**

t.t.d

Vovo Iswanto, S.H., LL.M.

t.t.d

Akhmad Muhari, S.H.