

ANALISIS YURIDIS DUGAAN PRAKTIK *TYING SALES* MINYAK GORENG MINYAKITA BERDASARKAN UNDANG-UNDANG ANTIMONOPOLI



ICHLASUL AMAL HASRI GANI

B011191285



PROGRAM STUDI SARJANA ILMU

HUKUM FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

ANALISIS YURIDIS DUGAAN PRAKTIK *TYING SALES* MINYAK GORENG MINYAKITA BERDASARKAN UNDANG-UNDANG ANTIMONOPOLI



ICHLASUL AMAL HASRI GANI

B011191285

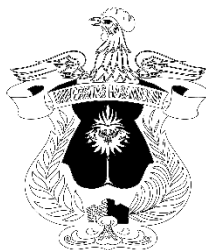
PROGRAM STUDI SARJANA ILMU

HUKUM FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024



HALAMAN JUDUL

**Analisis Yuridis Dugaan Praktik *Tying Sales* Minyak
Goreng Minyakita Berdasarkan Undang-Undang
Antimonopoli**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
Sarjana Pada Program Studi Ilmu Hukum

Disusun dan diajukan oleh:

ICHLASUL AMAL HASRI GANI

B011191285

**PROGRAM STUDI SARJANA HUKUM ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

PENGESAHAN SKRIPSI

Analisis Yuridis Dugaan Praktik *Tying Sales* Minyak Goreng Minyakita Berdasarkan Undang-Undang Antimonopoli
Disusun dan diajukan oleh

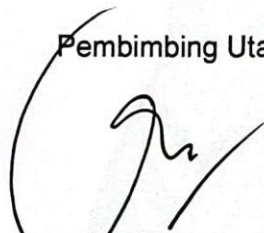
ICHLASUL AMAL HASRI GANI

B011191285

Telah Dipertahankan Di Hadapan Panitia Ujian Skripsi yang dibentuk dalam rangka penyelesaian Studi Program Sarjana Departemen Hukum Pidana Program Studi Sarjana Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Pada Hari Rabu, 03 September 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui

Pembimbing Utama,



Dr. Muhammad Aswan, S.H., M.Kn
NIP. 197906092009121001

Pembimbing Pendamping,



Amaliyah, S.H., M.H.
NIP. 198702262014042001



Keseluruhan Program Studi Sarjana Ilmu Hukum

Dr. Muhammad Ilham Arisaputra, S.H., M.Kn.
NIP. 198408182010121005

PERSETUJUAN PEMBIMBING

ANALISIS YURIDIS DUGAAN PRAKTIK *TYING SALES* MINYAK GORENG *MINYAKITA* BERDASARKAN UNDANG- UNDANG ANTIMONOPOLI

Diajukan dan disusun oleh:

Ichlasul Amal Hasri Gani

B011191285

Untuk Tahap SEMINAR HASIL PENELITIAN

Pada Tanggal Agustus 2024

Menyetujui:

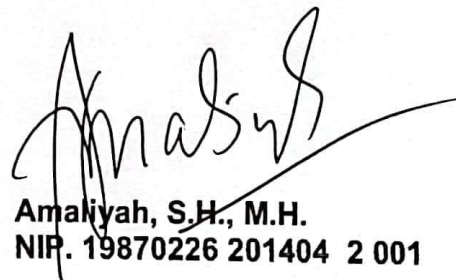
Komisi Pembimbing

PEMBIMBING UTAMA



**Dr. Muhammad Aswan, S.H., M.Kn.
NIP. 19790609 200912 1 001**

PEMBIMBING PENDAMPING



**Amaliyah, S.H., M.H.
NIP. 19870226 201404 2 001**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS HUKUM

Jln. Perintis Kemerdekaan KM.10 Kota Makassar 90245, Propinsi Sulawesi Selatan
Telp : (0411) 587219,546686, Website: <https://lawfaculty.unhas.ac.id>

PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI

Diterangkan bahwa skripsi mahasiswa :

Nama : ICHLASUL AMAL HASRI GANI
N I M : B011191285
Program Studi : Ilmu Hukum
Departemen : Hukum Keperdataan
Judul Skripsi : Analisis Yuridis Dugaan Praktik Tying Sales Minyak Goreng
Minyakita Berdasarkan Undang-Undang Antimonopoli

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

Makassar, September 2024



Prof. Dr. Hamzah Halim, SH.,M.H.,M.A.P.
NIP. 19731231 199903 1 003

#generated_by_law_information_system_fh-uh in 2024-09-02 13:19:05

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ichlasul Amal Hasri Gani
Nim : B011191285
Program Studi : Ilmu Hukum
Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulis saya berjudul:

**Analisis Yuridis Dugaan Praktik *Tying Sales* Minyak Goreng
Minyakita Berdasarkan Undang-Undang Antimonopoli**

Adalah karya tulisan saya sendiri dan bukan merupakan pengambil alihan tulisan orang lain bahwa skripsi saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan, bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 3 September 2024

A 10,000 Rupiah postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'SEPULUH RIBU RUPIAH', '10000', 'METERA TEMPEL', and the serial number '43739ALX433036758'. The signature is written in black ink over the stamp.

Ichlasul Amal Hasri Gani

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur dan kemuliaan hanya bagi Tuhan Semesta Alam, oleh karena rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **Analisis Yuridis Dugaan Praktik *Tying Sales* Minyak Goreng Minyakita Berdasarkan Undang-Undang Antimonopoli** ini dengan baik.

Dalam melaksanakan seluruh rangkaian penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis banyak mengalami hambatan, namun berkat keyakinan, kesabaran, bantuan, bimbingan, dan doa berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penyusunan skripsi ini.

Ucapan terima kasih secara khusus penulis persembahkan kepada orang tua terkasih, Ayahanda dan Ibunda tercinta yang senantiasa mendoakan, memotivasi, kasih sayang, nasehat, dukungan materi, moril dan semangat kepada penulis. Terima kasih juga kepada saudara terkasih yang selalu memberikan motivasinya, perhatian, dukungan, bantuan untuk penulis serta keluarga yang telah memberikan dukungan dan doa kepada penulis diucapkan terima kasih.

Pada kesempatan kali ini penulis juga dengan tulus dan rendah hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa. M.Sc. selaku Rektor Universitas vii Hasanuddin, Prof. drg. Muhammad Ruslin, M.Kes, Ph.D., Sp.BM(K) selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan, Prof. Subehan, S.Si, M.Pharm, Sc, Ph.D, Apt. selaku Wakil Rektor Bidang

Perencanaan, Pengembangan, dan Keuangan, Prof. Dr. Farida Patitingi, S.H, M.Hum. selaku Wakil Rektor Bidang Sumber Daya Manusia, Alumni dan Sistem Informasi, Prof. Dr. Eng. Adi Maulana, S.T, M.Phil. selaku Wakil Rektor Bidang Kemitraan, Inovasi, Kewirausahaan, dan Bisnis, dan Prof. Dr. Ir. Sumbangan Baja, M.Phil, Ph.D. selaku Sekretaris Universitas Hasanuddin;

2. Prof. Dwia Aries Tina Pulubuhu, MA. selaku Rektor Universitas Hasanuddin Periode Tahun 2014-2022, Prof. Dr. Ir. Muh. Restu, MP. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Prof. Ir. Sumbangan Baja, M.Phil, Ph.D. selaku Wakil Rektor Bidang Perencanaan, Keuangan, dan Infrastruktur, Prof. Dr. drg. A. Arsunan Arsin, M.Kes. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Alumni, Prof. dr. Muh. Nasrum Massi, Ph.D. selaku Wakil Rektor Bidang Riset, Inovasi, dan Kemitraan;
3. Prof. Dr. Farida Patittingi, S.H., M.Hum selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Periode Tahun 2018-2022, Prof. Dr. Hamzah Halim, S.H., M.H. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan, Dr. Muh. Hasrul, S.H., M.H. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni, Dr. Syamsuddin Muchtar, S.H., M.H. selaku Wakil Dekan Bidang Perencanaan, Keuangan, dan Sumber Daya;
4. Prof. Dr. Hamzah Halim, S.H., M.H., M.A.P. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin, Prof. Dr. Maskun, S.H., LL.M. selaku

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kemahasiswaan, Prof. Dr. Iin Karita Sakharina, S.H., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Kemitraan, Riset, dan Inovasi, dan Dr. Ratnawati, S.H., M.H. selaku Wakil Dekan Bidang Perencanaan, Sumber Daya, dan Alumni;

5. Dr. Muhammad Aswan, S.H., M.Kn. sebagai pembimbing utama dan Amaliyah, S.H., M.H. selaku pembimbing pendamping yang dengan sabar memberikan waktu, tenaga, pikirannya dalam mengarahkan dan membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini;
6. Prof. Dr. Ahmadi Miru, S.H., M.S. dan Dr. Winner Sitorus, S.H., M.H., LL.M. selaku dosen penguji yang telah memberikan bantuan, saran dan koreksi dalam penyusunan skripsi ini;
7. Dr. Muhammad Ilham Arisaputra, S.H., M.Kn. selaku Ketua Program Studi Sarjana Ilmu Hukum Universitas Hasanuddin;
8. Dr. Aulia Rifai, S.H., M.H. selaku Ketua Departemen Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin dan Amaliyah, S.H., M.H. selaku Sekertaris Departemen Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin;
9. Arini Nur Annisa, S.H., M.H. selaku dosen Pendamping Akademik penulis;
10. Bapak/ dosen yang senantiasa memberikan informasi, dukungan selama perkuliahan dan Staf Administrasi Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin atas bantuannya.

11. Hasiholan Pasaribu, S.H selaku Kepala bidang kajian dan advokasi Kanwil VI Makassar yang senantiasa memberikan informasi serta kritik dan saran terkait isu yang diangkat penulis;
12. Saudara-saudari seperjuangan penulis dari awal perkuliahan, terima kasih atas doa, motivasi, kebersamaan dan membantu penulis dalam kegiatan penelitian ini sehingga dapat berjalan dengan baik;
13. Terakhir, kepada diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap prosesnya yang bisa dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan mari merayakan diri sendiri.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan yang perlu di perbaiki, sehingga penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini.

Makassar, 3 September 2024



Ichlasul Amal Hasri Gani

ABSTRAK

ICHLASUL AMAL HASRI GANI (B011191285), dengan judul skripsi “**Analisis Yuridis Dugaan *Praktik Tying Sales* Minyak Goreng Minyakita Berdasarkan Undang-Undang Antimonopoli**”. Dibimbing oleh **Muhammad Aswan** sebagai Pembimbing Utama dan **Amaliyah** sebagai Pembimbing Pendamping.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dugaan praktik *tying sales* Minyakita dan upaya yang dilakukan oleh KPPU dalam menyelesaikan dugaan praktik *tying sales* minyak goreng Minyakita Berdasarkan UU Antimonopoli. Penelitian ini adalah penelitian normatif dengan menggunakan pendekatan perundang-undangan dan konseptual. Bahan hukum yang digunakan terdiri dari bahan hukum primer dan sekunder, yang dianalisis secara preskriptif untuk menghasilkan solusi terhadap permasalahan yang diteliti.

Hasil penelitian (1) bahwa praktik *tying sales* minyak goreng Minyakita oleh distributor PT VAL memenuhi kriteria pelanggaran pasal 15 ayat 2 UU Antimonopoli dengan melakukan penjualan bersyarat yang bertujuan untuk menjual produk yang kurang atau tidak laku dipasaran sehingga mengakibatkan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. (2) Upaya yang dilakukan KPPU dalam menyelesaikan dugaan praktik *tying sales* minyak goreng Minyakita dengan menindaklanjuti laporan dan turun ke lapangan untuk memastikan laporan yang diperoleh. Namun, pihak *retailer* tidak memberikan bukti fisik karena menurut mereka tidak memperoleh lagi distribusi dari PT VAL, sedangkan pihak PT VAL memberikan keterangan bahwa praktik *tying sales* ini inisiatif dari *sales* sehingga KPPU hanya mengambil upaya advokasi.

Kata Kunci: Antimonopoli, Minyakita, Tying Sales.

ABSTRACT

ICHLASUL AMAL HASRI GANI (B011191285), with the title of the thesis **“Yuridist Analysis of Practical Proofs of Tying Sales of Fried Oil Minyakita Based on Antimonopoly Law”**. Guided by **Muhammad Aswan** as Main Supervisor and **Amaliyah** Companion Supervisor.

The research is aimed at analyzing the alleged tying sales practices of Minyakita and the efforts made by KPPU in solving the suspected tying sale practices under the Antimonopoly Act. This research is normative research using legislative and conceptual approaches. The legal material used consists of primary and secondary legal materials, which are analyzed prescriptively to produce solutions to the problem studied.

The results of the study (1) that the practice of tying sales of fried oil oil by distributors of PT VAL meets the criteria of violation of article 15 paragraph 2 of the Antimonopoly Act by conducting a conditional sale aimed at selling products that are less or not in the market so as to result in practices of monopoly and or unhealthy competition of enterprises. (2) The efforts made by KPPU in solving the alleged practice of tying sales of fried oil by following up the reports and descending to the field to ensure the reports obtained. However, the retailer does not provide physical proof because they believe they did not obtain distribution from PT VAL, while the PT VAL party gives testimony that the practice of tying sales is initiated by sales unless KPPU only takes advocacy efforts.

Keywords: Antimonopoly, Minyakita Tying Sales

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI	iv
PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Keaslian Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat	15
1. Dasar Hukum dan Pengertian.....	15
2. Perjanjian yang Dilarang	16
3. Kegiatan yang Dilarang	19
4. Posisi Dominan.....	21

B. Pendekatan <i>Per Se Illegal & Rule of Reason</i>	23
1. Pendekatan <i>Per Se Illegal</i>	23
2. Pendekatan <i>Rule of Reason</i>	25
C. Perjanjian.....	28
1. Pengertian Perjanjian	28
2. Syarat Sahnya Perjanjian.....	29
3. Asas-Asas Perjanjian	31
4. Perjanjian Jual Beli	34
D. Perjanjian Tertutup (<i>Tying Sales</i>).....	36
E. Produk Minyakita.....	40
BAB III METODE PENELITIAN.....	43
A. Tipe dan Pendekatan Penelitian	43
B. Jenis dan Sumber Bahan Hukum.....	44
C. Teknik Pengumpulan Bahan Hukum.....	44
D. Analisis Bahan Hukum.....	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	46
A. Analisis Praktik <i>Tying Sales</i> Minyak Goreng Minyakita.....	46
B. Upaya yang dilakukan KPPU dalam menyelesaikan dugaan <i>Tying Sales</i> Minyak Goreng Minyakita.....	70
BAB V PENUTUP	89
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA	91

DAFTAR TABEL

Tabel.1 Keaslian Penelitian	7
Tabel. 2 Pendekatan <i>Per Se Illegal</i>	24
Tabel. 3. Pendekatan <i>Rule of Reason</i>	26

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi berhubungan dengan dinamika bisnis. Di dunia bisnis bersumber dari kegiatan ekonomi yang dilakukan para pelaku usaha. Kegiatan usaha merupakan setiap kegiatan ekonomi yang dilakukan pelaku usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Kondisi tersebut menyebabkan para pelaku usaha melakukan *competitive process* demi memperoleh *economic profit*.¹

Persaingan mengacu pada persaingan penjual untuk mencapai laba, pangsa pasar, dan volume penjualan. Penjual berusaha untuk melampaui pesaing mereka dengan membedakan diri melalui penetapan harga, penawaran produk, saluran distribusi, dan kegiatan promosi. *Competitive process* memungkinkan persaingan usaha tidak sehat antar pelaku bisnis, yang dapat memengaruhi baik pelaku bisnis maupun konsumen secara langsung maupun tidak langsung. Setiap kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan berpotensi menimbulkan persaingan, karena pelaku usaha mengandalkan konsumen untuk menghasilkan keuntungan. Oleh

¹ Abdulkadir Muhammad, 2010, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: Citra Aditya Bakti, hlm. 2.

karena itu, pelaku usaha menggunakan berbagai strategi untuk menarik dan mempertahankan konsumen tersebut.²

“Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (juga dikenal sebagai UU Antimonopoli)” dibuat untuk menawasi tindakan dari tindakan pelaku ekonomi yang memiliki *market power*. Hal ini disebabkan pelaku usaha bisa memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk berbagai tujuan yang menguntungkan. Dengan kepastian hukum yang diberikan oleh UU Antimonopoli, diharapkan akan terjadi pencegahan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, pada gilirannya akan menghasilkan efisiensi dan efektivitas dalam kegiatan usaha serta meningkatkan kesejahteraan rakyat.³

Terciptanya *Fair Competition* menjadi daya tarik bagi investor domestik dan internasional untuk menanamkan modalnya. Investor yang menanamkan modalnya di Indonesia memiliki kemampuan menciptakan lapangan kerja baru dan menghentikan peningkatan pengangguran.⁴

Daya saing bisnis merupakan elemen penting dalam menggerakkan perekonomian suatu negara. Persaingan bisnis berpotensi memengaruhi kebijakan perdagangan, industri, iklim bisnis secara keseluruhan, prediktabilitas, peluang bisnis, kepentingan publik, kesejahteraan, dan

² Mustafa Kamal Rokan, 2012, *Hukum Persaingan Usaha Teori dan Praktiknya di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, hlm. 1.

³ Prak.tik (Def.1)(n.d). “Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online”. Diakses melalui <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/praktik>, 10 November 2023

⁴ Mulyawan, 2015, “*Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam Tinjauan Hukum*”, <https://www.pnpalopo.go.id/index.php/berita/artikel/222-persaingan-usaha-tidak-sehat-dalam-tinjauanhukum>, diakses pada tanggal 8 Agustus 2023

berbagai aspek lainnya. Para ekonom mengatakan bahwa persaingan dalam mekanisme pasar akan mendorong perusahaan untuk mengembangkan produk baru dengan harga yang bersaing, yang dapat menguntungkan baik produsen maupun konsumen.⁵

Keberadaan perangkat hukum dapat mendukung *fair competition* dan melarang *unfair competition*. Perangkat hukum tersebut adalah sarana pendukung *economic freedom* yang memberikan kesempatan pada semua pelaku usaha untuk berpartisipasi dalam kegiatan bisnis dalam mencapai keuntungan yang wajar. Perangkat hukum yang berperan dalam hal ini adalah peraturan perundang-undangan yang mengatur persaingan usaha, instansi pemerintah, dan lain-lain.

Penerapan Undang-Undang Antimonopoli ini tidak menjamin terciptanya persaingan usaha yang sehat di Indonesia dan penghapusan cara-cara monopoli yang sering dilakukan oleh badan usaha. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya kasus pelanggaran persaingan usaha, seperti manipulasi harga tiket pesawat, monopoli pasar bawang putih dan garam, serta pemberian subsidi pemerintah untuk minyak goreng.

Salah satu contoh praktik yang ditangani Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), yaitu PT VAL (Victorindo Alam Lestari) yang diduga melakukan *tying sales* dengan cara *bundling* dalam pemasaran produk Minyakita yang merupakan produk subsidi minyak goreng dari pemerintah. Dalam proses pemeriksaan, KPPU menemukan dugaan

⁵ T.M. Luthfi Yazid, "UU Antimonopoli, Antara Harapan & Kenyataan", <http://perpustakaan.bappenas.go.id/lontar/file?file=digital/blob/F2402/UU%20AntimonAnti-m-BI.htm>, diakses pada tanggal 8 Agustus 2023

pelanggaran *tying sales* yang dilakukan PT VAL. *Tying sales* dilakukan dalam bentuk penjualan *bundling* terhadap produk Minyakita dari distributor ke *retailer* yang mensyaratkan untuk membeli produk lainnya dari distributor.

Praktik yang terjadi di Provinsi Kalimantan Timur, Kalimantan Barat, dan Kalimantan Selatan, yaitu adanya persyaratan yang diberikan distributor ada 2 (dua), pertama membeli produk Minyakita dalam jumlah tertentu harus disertai dengan membeli produk minyak goreng merk selain Minyakita. Selanjutnya yang kedua membeli Minyakita dalam jumlah tertentu harus disertai dengan membeli produk non minyak goreng, seperti sabun cuci piring.

Tying sales merupakan perjanjian yang dilakukan dengan dugaan melanggar ketentuan Pasal 15 Ayat (2) UU Antimonopoli tentang perjanjian tertutup. *Tying sales* mengacu pada situasi di mana suatu perusahaan membuat kontrak dengan perusahaan lain, yang menetapkan bahwa penjualan atau penyewaan suatu produk atau layanan tertentu hanya dapat terjadi jika pembeli atau penyewa juga setuju untuk membeli atau menyewa lebih banyak barang. Dalam praktik *tying sales*, pelaku usaha memanfaatkan kekuatan monopoli mereka atas *tying product* (produk atau layanan yang awalnya mereka jual) untuk juga mengendalikan *tied product* (barang dan layanan yang harus dibeli oleh pelaku usaha untuk memperoleh barang atau layanan awal).

Penjualan bersyarat atau *tying sales* merupakan jenis perjanjian tertutup. Dalam pendekatan penjualan ini, *retailer* hanya berhak mendapatkan barang atau jasa jika mereka bersedia membeli barang atau jasa lebih lanjut dari distributor. *Exclusive agreement*, yang sering disebut sebagai perjanjian tertutup, adalah pengaturan kontraktual antara individu yang menempati berbagai posisi dalam jaringan produksi atau distribusi suatu produk atau jasa.⁶

Berdasarkan undang-undang *A quo*, *tying sales* terjadi “apabila pelaku usaha membuat perjanjian dengan pihak lain yang menyatakan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari distributor”. Terdapat kekuatan monopoli kedua produk sekaligus (*tying product* dan *tied product*), pelaku usaha yang memiliki *Market Power* dapat menciptakan *barriers to entry* bagi pesaing mereka. Apabila *retailer* ingin membeli produk tertentu yang dibelinya dari distributor, *retailer* harus bersedia membeli produk lain dari distributor tersebut. Jual-beli di atas mungkin memiliki konsekuensi, terutama mengenai kewajiban bagi *retailer* yang ingin membeli barang tertentu, yang kemudian diharuskan membeli barang lain dari distributor hal ini sama dengan *tying sales*.

Akibatnya, *retailer* kehilangan otonominya untuk memilih barang sesuai dengan keinginan mereka, sehingga memaksa mereka membeli barang yang tidak diperlukan. Selanjutnya, pihak *retailer* akan memiliki

⁶ Andi Fahmi Lubis, *et. al.*, 2017, *Hukum Persaingan Usaha*, Komisi Pengawas Persaingan Usaha”, Jakarta: hlm. 125.

tambahan beban yang harus dijual berupa produk yang sebenarnya tidak laku di pasar tetapi diwajibkan untuk membeli produk tersebut agar produk Minyakita dapat dibeli dan dijual kembali kepada konsumen. Hal ini kemudian akan merugikan pihak *retailer* karena harus menjual produk yang tidak dia butuhkan atau tidak laku di pasar. Pada akhirnya, pihak *retailer* akan menaikkan harga Minyakita untuk menutupi kerugian dari membeli barang yang tidak dibutuhkan atau tidak laku di pasar. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka penulis tertarik untuk mengkaji isu dengan topik **“Dugaan Praktik *Tying Sales* Minyak Goreng Minyakita oleh Distributor”**.

B. Rumusan Masalah

1. Apa praktik *tying sales* Minyakita melanggar UU Antimonopoli?
2. Apa upaya yang dilakukan oleh KPPU dalam menyelesaikan dugaan *tying sales* minyak goreng Minyakita?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis praktik penjualan *tying sales* Minyakita berdasarkan UU Antimonopoli.
2. Untuk menganalisis upaya yang dilakukan oleh KPPU dalam menyelesaikan dugaan praktik *tying sales* minyak goreng Minyakita.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoretis, diharapkan dapat memberikan kontribusi keilmuan di bidang hukum, khususnya terkait dengan *tying sales* berdasarkan UU Antimonopoli.
2. Secara praktis, diharapkan dapat menambah kepustakaan hukum ekonomi dan bisnis terutama para ahli di bidang hukum persaingan usaha dan dapat dijadikan bahan referensi.

E. Keaslian Penelitian

Keaslian penelitian yang ada dalam skripsi ini bertujuan untuk memberikan batasan kepada penulis agar judul skripsi dan hasil penelitian yang dikaji tidak sama dengan penelitian yang telah ada. Berikut uraian keaslian penelitian, antara lain:

Nama Penulis	Yuniar Hayu Wintansari, SH
Judul Tulisan	Analisis Pertimbangan Hukum Kasus Kartel Minyak Goreng di Indonesia
Kategori	: Tesis
Tahun	: 2020
Perguruan Tinggi	: Universitas Islam Indonesia
Uraian Penelitian Terdahulu	Uraian Penelitian

<p>“Perjanjian kartel dapat menjadikan adanya persaingan dan menyebabkan konsumen tidak ada pilihan terutama dalam hal harga beli karena semua barang sejenis telah diatur harganya sehingga mau tidak mau konsumen harus membeli dengan harga tinggi atau tidak wajar. Dibalik praktik bisnis persaingan usaha terdapat persaingan yang sehat dan persaingan yang tidak sehat. Terdapat berbagai macam perilaku persaingan yang tidak sehat salah satunya adalah perjanjian kartel, contohnya kartel minyak goreng. Tujuan penulisan untuk mendalami pertimbangan hukum yang tepat antara KPPU, Pengadilan Negeri, dan Mahkamah Agung, serta mendalami konsekuensi dari putusan hukum oleh Pengadilan</p>	<p>Penjualan bersyarat atau <i>tying sales</i> merupakan salah satu jenis perjanjian tertutup. Dalam praktik penjualan ini, pihak <i>retailer</i> hanya boleh menerima barang atau jasa jika bersedia membeli barang atau jasa yang lain dari distributor. Perjanjian tertutup atau <i>exclusive agreement</i> adalah suatu perjanjian yang terjadi di antara mereka yang berada pada level yang berbeda pada proses produksi atau jaringan distribusi suatu barang atau jasa. Penjualan <i>bundling</i> atau <i>tying sales</i> yang dilakukan oleh PT. VAL diduga melanggar ketentuan Pasal 15 Ayat (2) UU Antimonopoli tentang perjanjian tertutup. Berdasarkan undang-undang <i>a quo</i>, <i>tying sales</i> terjadi apabila pelaku usaha membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat perjanjian dengan pihak yang</p>
--	--

<p>Negeri dan Mahkamah Agung atas menolak putusan KPPU terkait dengan kartel minyak goreng.</p>	<p>memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari distributor.</p>
<p>Metode Penelitian</p>	<p>Metode Penelitian</p>
<p>Normatif</p>	<p>Normatif</p>
<p>Hasil Penelitian</p>	<p>Hasil Penelitian</p>
<p>Pertimbangan hukum yang tepat terhadap kasus kartel minyak goreng adalah putusan KPPU karena lebih ideal untuk memenuhi asas kepastian hukum, keadilan, dan kemanfaatan, tetapi putusan KPPU dibatalkan oleh Pengadilan Negeri dan Mahkamah Agung dikarenakan bukti <i>indirect evidence</i> atau bukti tidak langsung masuk kedalam bukti petunjuk yang harus disertai bukti lain untuk memperkuat putusan. Selain itu, dalam pertimbangan lain, Majelis Hakim menilai bahwa berdasarkan</p>	<p>1. Praktik <i>tying sales</i> minyak goreng Minyakita oleh distributor PT VAL memenuhi kriteria pelanggaran pasal 15 ayat 2 UU Antimonopoli dengan melakukan penjualan bersyarat yang bertujuan untuk menjual produk yang kurang atau tidak laku dipasaran sehingga mengakibatkan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.</p> <p>2. Upaya yang dilakukan KPPU dalam menyelesaikan dugaan praktik <i>tying sales</i> minyak</p>

<p>keterangan saksi dan ahli dalam pemeriksaan tambahan menyatakan bahwa KPPU keliru dalam menetapkan putusan kepada pihak terhukumnya. Untuk konsekuensi dari ditolaknya putusan KPPU oleh PN dan MA, yaitu berlakunya putusan MA yang membebaskan para terlapor dari hukuman pembayaran denda karena terbukti tidak bersalah, sesuai dengan prinsip hukum <i>ResJudicata Pro Veritate Habetur</i> bahwa putusan hakim harus dianggap benar dimana putusan tersebut dijatuhkan dan dihormati oleh para pihak.</p>	<p>goreng Minyakita dengan menindaklanjuti laporan dan turun ke lapangan untuk memastikan laporan yang diperoleh. Namun, pihak <i>retailer</i> tidak memberikan bukti fisik karena menurut mereka tidak memperoleh distribusi dari PT VAL, sedangkan pihak PT VAL memberikan keterangan bahwa praktik <i>tying sales</i> ini diinisiasi oleh <i>sales</i> sehingga KPPU hanya mengambil upaya advokasi.”</p>
--	--

<p>Nama Penulis</p>	<p>Faroid Mufti</p>
<p>Judul Tulisan</p>	<p>Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Kartel Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek</p>

	Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
Kategori	Skripsi
Tahun	2018
Perguruan Tinggi	Universitas Islam Negeri Raden Intan
Uraian Penelitian Terdahulu	Uraian Penelitian
<p>“Kartel merupakan perjanjian oleh para 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 praktek monopoli dan atau 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</p>	<p><i>Tying sales</i> merupakan perjanjian yang dilakukan dengan dugaan melanggar ketentuan pasal 15 Ayat (2) dan Ayat (3) UU Antimonopoli tentang perjanjian tertutup. <i>Tying Sales</i> terjadi apabila suatu perusahaan mengandakan perjanjian dengan Perusahaan lainnya yang berada di level yang berbeda dengan mensyaratkan penjualan ataupun penyewaan suatu barang atau jasa yang hanya akan dilakukan jika pembeli atau penyewa tersebut juga akan membeli atau menyewa barang lainnya. Melalui praktik</p>

<p>dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.</p> <p>Rumusan masalah, yaitu: 1) Bagaimana sistem kartel dalam perdagangan menurut Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat? 2) Bagaimana analisis hukum Islam terhadap sistem kartel dalam perdagangan?</p>	<p><i>Tying sales</i>, pelaku usaha melakukan perluasan kekuatan monopoli yang dimiliki pada <i>Tying product</i> (barang atau jasa yang pertama kali dijualnya) ke <i>tied product</i> (barang dan jasa yang dipaksa harus dibeli oleh pelaku usaha untuk menerima barang atau jasa). Berdasarkan penjabaran hasil penelitian terkait kasus minyak goreng Minyakita, maka dari kasus ini hanya diselesaikan secara advokasi kecuali jika perbuatan tersebut diiniasi oleh produsen langsung, maka bisa diajukan ke penegak hukum. Oleh karena itu, KPPU hanya bisa meminta keterangan dan data kepada oknum Sales tersebut atas kasus <i>Tying sales</i> minyak goreng Minyakita dan tidak dapat dilanjutkan ke pengadilan karena belum masuk ke tahap</p>
--	---

	penyelidikan.
Metode Penelitian	Metode Penelitian
Normatif	Normatif
Hasil Penelitian	Hasil Penelitian
<p>1. Kartel dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yaitu pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha sainganya, yang bermaksud mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.</p> <p>2. Dalam perspektif hukum Islam kartel merupakan suatu praktek usaha yang bertentangan</p>	<p>1. Praktik <i>tying sales</i> minyak goreng Minyakita oleh distributor PT VAL memenuhi kriteria pelanggaran pasal 15 ayat 2 UU Antimonopoli dengan melakukan penjualan bersyarat yang bertujuan untuk menjual produk yang kurang atau tidak laku dipasaran sehingga mengakibatkan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.</p> <p>2. Upaya yang dilakukan KPPU dalam menyelesaikan dugaan praktik <i>tying sales</i> minyak goreng Minyakita dengan menindaklanjuti laporan dan turun ke lapangan untuk</p>

dengan fiqih muamalah, dimana dalam hal ini kartel merupakan salah satu bentuk perjanjian atau perserikatan antar pelaku usaha dalam rangka memperoleh market power dengan mengatur harga produk tertentu dengan cara membatasi ketersediaan barang di pasar yang bertujuan untuk mendistorsi pasar sehingga dapat mengakibatkan persaingan tidak sempurna

memastikan laporan yang diperoleh. Namun, pihak *retailer* tidak memberikan bukti fisik karena menurut mereka tidak memperoleh distribusi dari PT VAL, sedangkan pihak PT VAL memberikan keterangan bahwa praktik *tying sales* ini diinisiasi oleh *sales* sehingga KPPU hanya mengambil upaya advokasi.”

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis mengkaji permasalahan yang belum pernah dibahas sebelumnya. Penelitian ini bersifat original dan dapat penulis pertanggungjawabkan keasliannya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

1. dasar Hukum dan Pengertian

a. Pengertian Monopoli

Berdasarkan Pasal 1 Angka (1) UU Antimonopoli, “monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha”. Monopoli, sebagaimana didefinisikan oleh penulis, merujuk pada situasi pasar di mana terdapat satu atau beberapa perusahaan yang menjual barang atau komoditas tertentu yang tidak memiliki alternatif yang sebanding. Selain itu, terdapat kendala yang menghalangi perusahaan atau pengusaha lain untuk memasuki industri atau bisnis tersebut. Menurut ketentuan ini, pasar dimonopoli oleh satu atau beberapa perusahaan, sehingga menyulitkan pihak lain untuk masuk.

b. Pengertian Praktik Monopoli

Berdasarkan Pasal 1 Angka (2) UU Antimonopoli bahwa “praktik monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum”. Menurut penulis, perilaku monopoli muncul ketika terdapat aktivitas anti

persaingan usaha dalam berbisnis, yang mungkin berdampak negatif terhadap kepentingan umum.

c. Pengertian Pesaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan usaha tidak sehat dalam Pasal 1 Angka (6) UU Antimonopoli 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”. Untuk menentukan ada tidaknya persaingan usaha tidak sehat, seseorang dapat menilai apakah produksi dan pemasaran barang dan jasa dilakukan secara tidak jujur, melanggar hukum, atau dengan cara yang menghalangi persaingan usaha, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian bagi konsumen.

2. Perjanjian yang Dilarang

Perjanjian dalam kegiatan ekonomi pada dasarnya sah apabila sesuai dengan syarat sahnya perjanjian. Namun, terdapat beberapa perjanjian yang dilarang, yang diatur dalam UU Antimonopoli, antara lain:

- a. Oligopoli Pada Pasal 4 Ayat (2), yaitu:
“Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa, sebagaimana dimaksud Ayat (1), apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”
- b. Penetapan harga pada Pasal 5 Ayat (1), yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas mutu suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.”

- c. Penetapan harga pada Pasal 6, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.”
- d. Penetapan harga pada Pasal 7, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”
- e. Pembagian wilayah pada Pasal 9, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”
- f. Pemboikotan pada Pasal 10 Ayat (1), yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.”
- g. Kartel pada Pasal 11, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”
- h. Trust pada Pasal 12, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang 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 praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”
- i. Oligopsoni pada Pasal 13 Ayat (2), yaitu:
“Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan

sebagaimana dimaksud dalam Ayat (1) apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”

- j. Integrasi vertikal pada Pasal 14, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.”
- k. Perjanjian tertutup pada Pasal 15 Ayat (1) sampai Ayat (3), yaitu:
- 1) “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu.
 - 2) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.
 - 3) 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:
 - 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.”
- l. Perjanjian dengan pihak luar negeri pada Pasal 16, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”

Perjanjian yang dilarang menurut penulis yaitu dua orang atau lebih pelaku usaha atau kelompok usaha yang mengikatkan diri satu sama lain untuk melakukan tindakan anti persaingan yang kemudian

membuat rugi pelaku usaha lain dan atau masyarakat luas yang kemudian dapat menghambat terciptanya *unfair competition*.

3. Kegiatan yang Dilarang

Terdapat beberapa ketentuan dalam UU Antimonopoli yang mengatur tentang kegiatan yang dilarang, yaitu:

- a. Monopoli pada Pasal 17 Ayat (2), yaitu:
 - 1) “Barang dan atau jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya; atau
 - 2) Mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan atau jasa yang sama; atau
 - 3) Satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”
- b. Monopsoni Pasal 18 Ayat (1) dan Ayat (2), yaitu:
 - 1) “Pelaku usaha dilarang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
 - 2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.”
- c. Penguasaan Pasar Pasal 19, yaitu
“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:
 - 1) Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; atau
 - 2) Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu; atau
 - 3) Membatasi peredaran dan atau penjualan barang dan atau jasa pada pasar bersangkutan; atau
 - 4) Melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.”

- d. Persekongkolan Pasal 1 Angka 8, yaitu
“Persekongkolan atau konspirasi usaha adalah bentuk kerja sama yang dilakukan oleh pelaku usaha lainnya dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan yang dilarang”
- 1) Tender pada Pasal 22, yaitu:
“Pelaku Usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan menentukan pemegang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.
 - 2) Rahasia Perusahaan pada Pasal 23, yaitu:
“Pelaku Usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang dapat diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”
 - 3) Menghambat Produksi dan Pemasaran pada Pasal 24, yaitu:
“Pelaku Usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan pemasaran barang dan jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan jasa yang ditawarkan untuk dipasokan di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketetapan waktu yang di persyaratkan.”

Ketentuan Pasal 22, Pasal 23, dan Pasal 24 UU Antimonopoli di atas menegaskan bahwa persekongkolan merupakan tindakan pelaku usaha dua atau lebih yang bekerjasama dengan tujuan untuk menguntungkan beberapa pihak dan merugikan pelaku usaha lainnya. Berdasarkan ketiga Pasal di atas, maka dibagi 3 kategori, yakni:

- a. Kolusi yang berkaitan dengan tender, termasuk pengaturan atau penetapan harga oleh pemegang tender yang tidak wajar dan merugikan perusahaan lain.
- b. Kolusi yang berkaitan dengan informasi atau rahasia perusahaan, khususnya tindakan bersekongkol untuk

memperoleh informasi rahasia dari entitas bisnis pesaing melalui metode yang tidak sah, dan

- c. Kolusi yang bertujuan untuk menghalangi produksi dan promosi barang dan jasa oleh entitas bisnis pesaing melalui cara yang menipu dan melanggar hukum.

Berdasarkan kegiatan yang dilarang, penulis menarik kesimpulan bahwa hal ini dapat menyebabkan *barriers to entry* pada pasar bersangkutan, membatasi penjualan dan/atau peredaran barang dan/atau jasa serta diskriminasi harga sehingga dapat terjadi praktik monopoli dan atau persaingan usaha yang tidak sehat. Maka dari itu kemudian diatur dalam UU Antimonopoli agar terciptanya *fair competition*,

4. Posisi Dominan

Posisi dominan diatur dalam Pasal 25 Ayat sampai pasal 29 UU Antimonopoli, antara lain:

- a. Larangan penyalahgunaan Posisi Dominan, Pasal 25, yaitu:
 - (1) "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; atau
 - b) Membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
 - c) Menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.
 - (2) 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 dan atau jasa tertentu; atau
 - b) Dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang dan atau jasa tertentu."

- b. Rangkap jabatan pada Pasal 26, yaitu:
“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:
(1) Berada dalam pasar bersangkutan yang sama; atau
(2) Memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha; atau
(3) Secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan atau jasa tertentu, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”
- c. Kepemilikan silang antar perusahaan, Pasal 27, yaitu:
“Pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang yang sama atau mendirikan beberapa perusahaan yang memiliki kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan yang sama, apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan:
(1) Satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang dan atau jasa tertentu;
(2) Dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang dan atau jasa tertentu.”
- d. Penggabungan beberapa perusahaan pada, Pasal 28, yaitu:
(1) “Pelaku usaha dilarang melakukan penggabungan atau peleburan badan usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
(2) Pelaku usaha dilarang melakukan pengambilalihan saham perusahaan lain apabila tindakan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
(3) Ketentuan lebih lanjut mengenai penggabungan atau peleburan badan usaha yang dilarang sebagaimana dimaksud Ayat (1), dan ketentuan mengenai pengambilalihan saham perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Ayat (2), diatur dalam Peraturan Pemerintah.”
- e. Peleburan badan usaha, pada Pasal 29, yaitu:
(1) “Penggabungan atau peleburan badan usaha, atau pengambilalihan saham sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28 yang berakibat nilai aset dan atau nilai

- penjualannya melebihi jumlah tertentu, wajib diberitahukan kepada Komisi, selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal penggabungan, peleburan atau pengambilalihan tersebut.
- (2) Ketentuan tentang penetapan nilai aset dan atau nilai penjualan serta tata cara pemberitahuan sebagaimana dimaksud dalam Ayat (1), diatur dalam Peraturan Pemerintah.”

Penulis menarik kesimpulan bahwa posisi dominan salah satu bentuk terjadinya persaingan usaha tidak sehat dikarenakan dengan *Market power* sebuah perusahaan. *Market power* yang kuat, maka mudah untuk menciptakan *barries to entry* bagi pelaku usaha lain serta dapat mendistorsi pasar yang bersangkutan.

B. Pendekatan *Per Se Illegal & Rule of Reason*

1. Pendekatan *Per Se Illegal*

Pendekatan *Per se Illegal* menetapkan bahwa setiap perjanjian atau kegiatan usaha tertentu adalah *illegal*, tanpa pembuktian tentang dampak yang ditimbulkan oleh perjanjian atau kegiatan usaha tersebut. Pada dasarnya, pendekatan ini memiliki dua syarat. Yang pertama adalah bahwa fokusnya harus pada “perilaku bisnis” daripada situasi pasar, karena keputusan melawan hukum dibuat tanpa disertai pemeriksaan lebih lanjut tentang konsekuensi dan hal-hal yang melingkupinya. Syarat kedua adalah bahwa seseorang dapat dengan mudah mengidentifikasi jenis praktik atau batasan perilaku yang terlarang.⁷

⁷ Andi Fahmi Lubis, *et. al*, *Op.Cit*, hlm. 66-70

Dalam buku Sutrisno Iwanto “*Per se Illegal dan Rule of Reason dalam Hukum Persaingan usaha*”, dia menyatakan bahwa “*Per se Illegal* adalah suatu tindakan yang secara inheren bersifat dilarang atau ilegal terhadap suatu tindakan atau praktik yang bersifat dilarang atau ilegal tanpa perlu pembuktian dampak dari perbuatan tersebut”.⁸ *Per se Illegal* mengacu pada tindakan yang dianggap melanggar hukum dan sepenuhnya dilarang, tanpa perlu bukti dampak buruknya terhadap daya saing komersial. Perjanjian penetapan harga, perjanjian boikot, dan perjanjian pembagian pasar geografis adalah contoh perilaku yang dianggap *Per se Illegal*.

Undang-Undang Antimonopoli tidak secara jelas menyebutkan larangan mana yang dianggap *Per se Illegal*. Ketidacukupan ini harus diperiksa secara menyeluruh terkait dengan perlunya penegakan hukum dalam kasus persaingan komersial, yang baru-baru ini meluas bahkan ke tingkat regional selama dua tahun terakhir.⁹

Tabel 1. Larangan Persaingan yang bersifat *Per se Illegal*

No	Perihal	Pasal
A. Perjanjian yang dilarang		
1	<i>Price Fixing</i>	5 Ayat 1
2	<i>Price Discrimination</i>	6
3	<i>Boycott</i>	10
4	<i>Exclusive Dealing</i>	15
B. Kegiatan yang dilarang		
1	<i>Abuse Of Dominant Position</i>	18
2	<i>Conspiracy-Impede Production and Marketing</i>	24

⁸ Hermansyah, 2009, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Kencana, Jakarta: hlm. 79.

⁹ Putu Sudarma Sumadi, 2017, *Penegakan Hukum Persaingan Usaha (Hukum Acara Persaingan Usaha)*, Zifatama Jawara, Sidoarjo: hlm. 79.

3	<i>Cross Ownership</i>	27
---	------------------------	----

Sumber: Rachmadi Usman, 2013.

2. Pendekatan *Rule of Reason*

Pendekatan *Rule of Reason* digunakan oleh otoritas persaingan untuk menilai dampak perjanjian atau tindakan korporasi tertentu, dengan tujuan untuk menentukan apakah perjanjian atau kegiatan tersebut menghambat atau mendorong persaingan. *Rule of Reason* menawarkan manfaat berupa penggunaan analisis ekonomi untuk menilai dampak kegiatan pelaku bisnis terhadap daya saing.¹⁰

Dalam kasus *Standard Oil Co. Of New Jersey vs United State* pada tahun 1911, Mahkamah Agung AS menafsirkan ketentuan *Sherman Antitrust Act*. Ini adalah dasar dari doktrin *Rule of Reason*. Pendekatan *Rule of Reason* melibatkan penerapan hukum dengan mempertimbangkan alasan pelaku usaha melakukan sesuatu. Untuk menerapkan teori ini, penting untuk memiliki tidak hanya pemahaman yang komprehensif tentang ilmu hukum, tetapi juga penguasaan ekonomi.

Pendekatan *Rule of Reason* mengharuskan pencari fakta untuk menilai apakah dugaan pelanggaran hukum persaingan menghambat persaingan dengan memeriksa pengaruhnya terhadap proses persaingan, serta menentukan apakah tindakan tersebut tidak adil atau melibatkan faktor-faktor relevan lainnya. Faktor atau poin relevan yang memerlukan

¹⁰ Andi Fahmi Lubis, *et.al*, *Op.Cit*, hlm. 66-76

pertimbangan cermat meliputi faktor ekonomi, keadilan, efisiensi, perlindungan kelompok ekonomi tertentu, dan *fairness*.¹¹

Tabel 2. Larangan Persaingan yang bersifat *Rule of Reason*

No	Perihal	Pasal
A. Perjanjian yang dilarang		
1	<i>Oligopoly</i>	4
2	<i>Price Fixing-Under Market Price</i>	7
3	<i>Resale Price Maintenance</i>	8
4	<i>Territory Division</i>	9
5	<i>Cartell</i>	11
6	<i>Trust</i>	12
7	<i>Oligopsony</i>	13
8	<i>Vartical Integration</i>	14
9	<i>Agreement With Foreing Parties</i>	16
B. Kegiatan yang dilarang		
1	<i>Monopoly</i>	17
2	<i>Monopsony</i>	18
3	<i>Market Control</i>	19
4	<i>Predatory Pricing</i>	20
5	<i>Fraud in Determining Cost</i>	21
6	<i>Conspiracy-Tender</i>	22
7	<i>Conspiracy-Company Secret</i>	23
8	<i>Interlocking Directorate</i>	26
9	<i>Mergers, Consolidations, and Acquisitions</i>	28

Sumber: Rachmadi Usman, 2013.

Ada dua pola yang kontras dalam penerapan *Per se Illegal* dan *Rule of Reason*. Perjanjian, penggabungan, atau persekongkolan dalam perdagangan dilarang secara tegas, tetapi konsep kewajaran (*Reasonableness*) juga didefinisikan. Dalam kebanyakan kasus, Pemeriksaan kewajaran berkonsentrasi pada bagaimana praktik usaha yang terlarang dapat memengaruhi persaingan, dan apakah ada pilihan

¹¹ Hermansyah, *Op.Cit.*, hlm. 78

lain yang dapat digunakan sebagai referensi untuk melakukan pemeriksaan.

Metode ini menguraikan keunggulan dan kelemahan, yang digunakan sebagai bahan pertimbangan saat memutuskan metode mana yang akan diterapkan terhadap tindakan pelaku usaha yang diduga melanggar UU Antimonopoli. Penerapan *Rule of Reason* dilemahkan oleh fakta bahwa penggugat harus menanggung beban pembuktian yang signifikan dan mengeluarkan biaya yang besar. Akibatnya, perjanjian yang mengarah pada aktivitas anti-persaingan pada umumnya dianggap sah menurut *Rule of Reason*.

Kemampuan dalam teori ekonomi dan data ekonomi yang rumit, bersama dengan keahlian khusus dalam kekuatan pasar, sangat penting untuk berfungsinya sistem peradilan.¹² *Rule of Reason* memiliki keunggulan dalam memanfaatkan analisis ekonomi untuk secara efektif menentukan apakah aktivitas pelaku bisnis memiliki dampak terhadap persaingan. Pendekatan ini untuk menciptakan efisiensi dan memberikan pemahaman yang jelas tentang konsekuensi yang terlibat.

Rule of Reason menawarkan manfaat dalam memanfaatkan penelitian ekonomi untuk menentukan sejauh mana aktivitas pelaku bisnis memengaruhi persaingan. Salah satu kekurangan dari penilaian yang akurat tersebut adalah bahwa hasil dapat berbeda, yang menyebabkan ketidakpastian. Untuk menerapkan *Rule of Reason*, seperti penyelidikan,

¹² Arie Siswanto, 2004, *Hukum Persaingan Usaha*, Ghalia Indonesia, Jakarta: hlm. 126.

yang memakan waktu dan membutuhkan pengetahuan ekonomi, diperlukan lebih dari sekedar pengetahuan hukum. Penerapan *Rule of Reason* memerlukan pemahaman mendalam tentang ekonomi dan pengaruhnya terhadap pasar. Hal ini karena ada beberapa kasus di mana tindakan yang dilakukan oleh entitas komersial mungkin tidak memiliki justifikasi ekonomi.

C. Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Pada Pasal 1313 *Burgelik Wetboek* (BW), mengatur bahwa “suatu kontrak atau perjanjian merupakan suatu perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Kontrak juga dikenal sebagai perjanjian, adalah ikatan yang dibuat oleh dua pihak untuk melakukan suatu pekerjaan atau kegiatan sesuai dengan kesepakatan tersebut. Dengan tercapainya kesepakatan, para pihak memiliki hak dan kewajiban atau menjadi wajib bagi mereka untuk melakukannya.¹³

Berdasarkan Pasal 1338 BW mengatur bahwa “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya”. Akibatnya, semua perjanjian membebaskan tanggung jawab hukum dan memberikan hak yang sesuai kepada pihak-pihak yang terlibat, yang memungkinkan mereka memenuhi ketentuan yang ditetapkan dalam perjanjian. Hal ini termasuk perjanjian pengadaan

¹³ Ahmadi Miru, 2011, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Rajawali Pers, Jakarta: hlm. 74.

barang dan jasa, yang merupakan persetujuan di mana pihak yang satu menyediakan pekerjaan bagi pihak lain dengan harga tertentu, hingga perjanjian tersebut berfungsi sebagai dasar untuk pelaksanaan pekerjaan.¹⁴

2. Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat sah perjanjian dalam Pasal 1320 BW terdiri atas, sepakat, cakap, suatu hal tertentu, dan sebab yang halal, Adapun penjelasan syarat tersebut, sebagai berikut:

a. Sepakat

Suatu perjanjian adalah kontrak yang mengikat secara hukum yang dibuat oleh dua pihak atau lebih. Penting bahwa tidak ada bentuk paksaan yang dilakukan oleh satu pihak terhadap keinginan pihak lainnya. Ada 5 cara terjadinya persesuaian kehendak, yaitu:¹⁵

- 1) "Bahasa yang sempurna dan tertulis,
- 2) Bahasa yang sempurna secara lisan,
- 3) Bahasa yang tidak sempurna asal dapat diterima oleh pihak lawan,
- 4) Bahasa isyarat asal dapat diterima oleh pihak lawannya, dan
- 5) Diam atau membisu, tetapi asal dipahami atau diterima pihak lawan."

b. Cakap

Cakap mengacu pada kapasitas atau kompetensi melakukan tindakan yang sah, seperti membuat perjanjian kontrak. Orang dewasa memiliki kapasitas melakukan tindakan hukum. Pada

¹⁴ Ahmadi Miru, 2011, *Ibid.* hlm. 75.

¹⁵ Hermansyah, *Loc.Cit.*, hlm. 33.

Pasal 47 Ayat (1) UU Perkawinan menjelaskan, “anak yang belum mencapai usia delapan belas tahun atau belum pernah melangsungkan perkawinan ada di bawah kekuasaan orang tuanya selama mereka tidak dicabut dari kekuasaannya”. Selanjutnya dalam Pasal 50 Ayat (1) UU Perkawinan, yaitu “anak yang belum mencapai umur delapan belas tahun atau belum pernah melangsungkan perkawinan, yang tidak berada di bawah kekuasaan orang tua, berada di bawah kekuasaan wali”.

Untuk melakukan perjanjian, tidak semua orang dewasa dapat melakukan perbuatan hukum, seperti yang diatur di Pasal 443 BW terkait orang yang ditaruh dibawah pengampuan bahwa:

Setiap orang dewasa, yang selalu berada dalam keadaan dungu, gila atau mata gelap, harus ditempatkan di bawah pengampuan, sekalipun kadang-kadang cakap menggunakan pikirannya. Seorang dewasa boleh juga ditempatkan di bawah pengampuan karena keborosan.

c. Suatu Hal Tertentu

Objek perjanjian digunakan untuk merujuk pada suatu hal tertentu. Objek perjanjian harus jelas dan ditetapkan para pihak, yang mencakup produk berwujud, layanan tidak berwujud, atau tidak melakukan tindakan apa pun. Objek perjanjian juga disebut prestasi. Prestasi terdiri atas:¹⁶

- 1) “Memberikan sesuatu, misalnya membayar harga, menyerahkan barang.
- 2) Berbuat sesuatu, misalnya memperbaiki barang yang rusak, membangun rumah, melukis suatu lukisan yang dipesan.

¹⁶ Ahmadi Miru, *Op. Cit*, hlm. 69.

3) Tidak berbuat sesuatu, misalnya perjanjian untuk tidak mendirikan.”

d. Sebab yang Halal.

Abdul Kadir Muhammad menyatakan bahwa dasar hukumnya adalah bahwa isi perjanjian tersebut sesuai dengan undang-undang, peraturan, kesusilaan, dan ketertiban umum. Dasar hukumnya terletak pada isi perjanjian itu sendiri, yang menjabarkan tujuan-tujuan tertentu yang hendak dicapai.

Syarat (a) dan (b) merupakan syarat subjektif karena berkaitan dengan subjek perjanjian. Jika syarat perjanjian tidak terpenuhi, perjanjian tersebut dapat dibatalkan. Namun, selama para pihak tidak membatalkan perjanjian tersebut, perjanjian tersebut tetap sah dan mengikat secara hukum. Syarat (c) dan (d) disebut syarat objektif karena hubungannya dengan tujuan perjanjian. Jika syarat ini tidak terpenuhi, perjanjian tersebut menjadi batal demi hukum, dan dianggap tidak pernah ada perjanjian.¹⁷

3. Asas-Asas Perjanjian

Dalam perjanjian dikenal beberapa asas penting yang merupakan dasar kehendak pihak dalam mencapai tujuan, antara lain:¹⁸

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas kebebasan berkontrak pada Pasal 1338 Ayat (1) BW yang berbunyi: “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku

¹⁷ Abdul Kadir Muhammad, 1982, *Hukum Perikatan*, Bandung: Alumni, hlm. 20.

¹⁸ Salim HS, 2014, *Hukum Kontrak (Teori & Teknik Penyusunan Kontrak)*, Jakarta: Sinar Grafika, hlm. 17.

sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Asas kebebasan berkontrak adalah salah satu asas yang memberi kebebasan kepada para pihak untuk:

- 1) “Membuat atau tidak membuat perjanjian.
- 2) Mengadakan perjanjian dengan siapapun.
- 3) Menentukan isi perjanjian, pelaksanaan dan persyaratannya.
- 4) Menentukan bentuknya perjanjian, yaitu tertulis atau lisan.”

b. Asas Konsensualisme

Asas konsensualisme dalam Pasal 1320 Ayat (1) BW bahwa “salah satu syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak”. Asas konsensualisme menegaskan bahwa kesepakatan biasanya tidak perlu formal, tetapi cukup bagi kedua pihak mencapai kesepakatan bersama. Kesepakatan mengacu pada keselarasan antara maksud individu dan ekspresi verbalnya.

c. Asas *Pacta Sunt Servanda*

Asas *pacta sunt servanda* disebut sebagai asas kepastian hukum, terkait akibat dari perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* menyatakan bahwa pengadilan atau pihak ketiga berkewajiban untuk menegakkan ketentuan kontrak sebagaimana ditetapkan oleh para pihak sesuai dengan hukum. Mereka dilarang mencampuri isi kontrak yang ditetapkan oleh para pihak. Asas ini diatur dalam

Pasal 1338 Ayat (1) BW yang berbunyi: “Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang.”¹⁹

d. Asas Iktikad Baik

Asas iktikad baik diatur dalam Pasal 1338 Ayat (3) BW yang berbunyi: “Perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik”. Asas iktikad baik mengharuskan kedua belah pihak, khususnya kreditor dan debitur, memenuhi persyaratan kontrak dengan kepercayaan, keyakinan, atau niat baik.

Dua kategori asas iktikad baik yaitu nisbi dan mutlak, orang memperhatikan sikap dan tingkah laku yang sebenarnya dari subjek. Pada iktikad baik mutlak, penilaian didasarkan pada akal sehat dan keadilan, dan norma-norma objektif digunakan untuk menilai keadaan (penilaian tidak memihak).²⁰

e. Asas Kepribadian (*Personalitas*)

Asas kepribadian mengatur perilaku dan pengambilan keputusan individu, semata-mata berdasarkan pada kepentingan pribadi mereka. Menurut Pasal 1315 BW “Pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri.” Perjanjian yang dibuat antara pihak hanya berlaku bagi pihak yang membuatnya, Seperti yang dinyatakan dalam Pasal 1340 BW. Namun, Pasal 1317 BW menyatakan bahwa “dapat pula perjanjian diadakan untuk kepentingan pihak

¹⁹ Subekti, 2002, *Hukum Perjanjian (Cetakan 20)*, Jakarta: Intermasa, hlm. 10.

²⁰ Subekti, *Loc.Cit.*, hlm. 12.

ketiga, bila suatu perjanjian yang dibuat untuk diri sendiri atau suatu pemberian kepada orang lain, mengandung suatu syarat semacam itu”.²¹

f. Asas mengikatnya Suatu Perjanjian

Menurut Pasal 1320 Ayat (1) BW, persetujuan yang sah harus memenuhi empat syarat :

- 1) “Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya;
- 2) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- 3) Suatu pokok persoalan tertentu;
- 4) Sebab yang tidak terlarang.”

4. Perjanjian Jual Beli

Subekti mendefinisikan jual beli sebagai suatu kesepakatan antara satu pihak dengan pihak lain untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang dengan imbalan harga yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut Pasal 1457 BW adalah “persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak lain untuk membayar harga yang dijanjikan”.²² Suatu kontrak di mana satu pihak (penjual) setuju untuk mengalihkan kepemilikan atau hak atas barang yang disediakan, sementara pihak lain setuju untuk membayar sejumlah uang yang disepakati.

Menurut Pasal 1458 BW, bahwa “jual beli telah dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, segera setelah orang-orang itu

²¹ Subekti, *Loc.Cit.*, hlm. 12

²² Subekti R, 1987, *Hukum Perjanjian*, Bandung: Bina Cipta, hlm. 79.

mencapai kesepakatan tentang barang tersebut beserta harganya, meskipun barang itu belum, diserahkan dan harganya belum dibayar". Maka dari itu, jual beli termasuk ke dalam perjanjian konsensual, sebab perjanjian ini mempunyai kekuatan hukum tetap setelah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai pokok-pokoknya, yakni barang dan harga.

Hak milik atas barang tidak ditransfer melalui persetujuan jual beli atau tukar menukar. Dibutuhkan penyerahan barangnya. Penyerahan barang disebut *zakelijke overeenkomst* (persetujuan yang sifatnya perbendaan), sedangkan persetujuan jual beli atau tukar menukar disebut *obligatoire overeenkomst* (persetujuan yang hanya menciptakan suatu perikatan).²³

Selama penyerahan belum dilakukan, hak milik atas barang yang dijual tidak berpindah ke pembeli, berdasarkan Pasal 1459 BW. Pihak yang melakukan perjanjian jual beli memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Pembeli bertanggung jawab membayar harga pembeli pada waktu dan lokasi yang ditentukan. Namun, perjanjian tersebut tidak menentukan waktu atau lokasi pembayaran; melainkan, perjanjian tersebut mengamanatkan agar pembayaran dilakukan pada saat produk dikirimkan. Perjanjian tersebut dapat diakhiri penjual jika produk tidak dikirimkan dan pembeli gagal membayar harga yang disepakati.

²³ Wirjono Prodijodikoro, 2011, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Bandung: CV. Mandar Maju, hlm 6.

Sebagaimana disepakati oleh kedua belah pihak, hak penjual melengkapi kewajiban pembeli. Dalam perjanjian jual beli, penjual memiliki tanggung jawab utama terhadap pembeli jika harga barang telah dibayarkan oleh pembeli. Pasal 1491 BW menyatakan bahwa “penguasa barang yang dijual secara aman dan tentram serta tidak memiliki cacat tersembunyi yang dapat membatalkan pembelian”.

D. Perjanjian Tertutup (*Tying Sales*)

Exclusive agreement, sering disebut sebagai perjanjian tertutup, adalah pengaturan kontrak antara individu yang menempati berbagai posisi dalam manufaktur atau distribusi suatu produk atau layanan.

Exclusive agreement atau perjanjian tertutup terdiri:²⁴

1. Perjanjian Distribusi Eksklusif

Exclusive distribution agreement, yaitu badan usaha mengadakan perjanjian dengan badan usaha lain mengenai apakah penerima barang akan atau tidak akan mendistribusikan kembali produk tersebut kepada pihak atau lokasi tertentu. Pelaku usaha manufaktur memaksa distributor untuk menyediakan barang kepada pihak dan lokasi tertentu.

Untuk menghindari persaingan di tingkat distributor, perjanjian *Exclusive distribution agreement* dibuat beberapa perusahaan manufaktur yang mendistribusikan produk yang telah diproduksi. Perjanjian ini berdampak pada harga produk yang dijual di pasar.

²⁴ Andi Fahmi Lubis et. al., *Op. cit.*, hlm. 125.

Perusahaan manufaktur membuat perjanjian dengan distributornya untuk membagi pelanggan dan wilayah sehingga harga produk tetap stabil.²⁵

Jika distribusi dibatasi pada pihak dan wilayah tertentu, distributor dapat memanfaatkan status eksklusif mereka dengan mengenakan harga selangit pada produk yang dipasok ke konsumen, pihak, dan wilayah tertentu yang berada dalam kendali mereka. Menurut Pasal 15 Ayat (1) UU Antimonopoli, “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang/jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan/atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan/atau pada tempat tertentu”²⁶

2. Perjanjian Tying (*Tying Agreement*)

Dalam UU Antimonopoli, praktik *Tying Sales* diatur secara tegas. Pasal yang mengatur praktik *tying sales* mengategorikannya sebagai Per se Illegal, yang menunjukkan bahwa badan usaha dapat terlibat dalam *tying sales* tanpa memperhitungkan implikasi potensial dari tindakan tersebut.

Menurut Pasal 15 Ayat (2) UU Antimonopoli, “Pelaku Usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa lain

²⁵ *Ibid.*, hlm 126.

²⁶ Asril Sitompul, 1999, *Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, hlm. 57.

dari pelaku usaha pemasok.” Sesuai Pasal 15 Ayat (2) UU Antimonopoli juga dapat dilihat definisi dari *tying agreement*, yaitu “perjanjian yang dibuat di antara pelaku usaha yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok”.

Penggunaan istilah *tying sales* digunakan pertama kali karena adanya dugaan praktik *tying agreement* yang dilakukan oleh *sales* dengan inisiatif sendiri mengenai cara menjual produk kepada konsumen dengan mensyaratkan produk lain yang kurang/tidak laku di pasar. Oleh sebab itu, praktik *tying agreement* menjadi praktik *tying sales*.

Pelaku usaha memiliki kemampuan untuk memperluas kekuatan monopoli mereka dari *tying products* (barang atau jasa yang awalnya dijual) menjadi *tied products* (barang atau jasa yang harus dibeli oleh konsumen). Pelaku usaha harus menerapkan praktik *tying agreements* untuk mencegah pesaing memasuki pasar dengan memperoleh kekuatan monopoli untuk kedua produk secara bersamaan.

Konsumen yang membeli produk dan kemudian menerima produk lain dianggap menerima hadiah, asalkan mereka tidak mengetahui teknik penjualan *tying*. Karena perubahan dalam keputusan pembelian mereka, mereka sekarang bingung tentang harga masing-masing

barang. Namun demikian, tindakan penjualan berkelompok dapat menciptakan tantangan bagi konsumen dalam menentukan harga sebenarnya dari produk yang mereka beli secara akurat.²⁷

Oleh karena itu, disimpulkan bahwa ada dua alasan mengapa praktik *tying sales* tersebut dilarang, yaitu:

- a. Pelaku usaha yang melakukan praktik *tying sales* bertujuan mencegah badan usaha lain memperoleh kesempatan yang sama untuk bersaing, khususnya terkait dengan *tied product*;
- b. Pelaku usaha yang menggunakan teknik *tying sales* merampas kebebasan konsumen untuk secara mandiri memilih produk yang diinginkannya.

3. Perjanjian Penetapan Harga dan atau yang Dikaitkan dengan Praktik *Tying* dan Perjanjian Tertutup (*Spesial Discount*)

Pasal 15 Ayat (3) UU Antimonopoli menentukan:

“Pelaku Usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan/atau jasa yang memuat persyaratan bahwa Pelaku Usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari usaha pemasok: 1. harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari Pelaku Usaha pemasok, atau 2. tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari Pelaku Usaha lain yang menjadi pesaing dari Pelaku Usaha pemasok.”²⁸

Agar pelaku usaha memperoleh potongan harga atas produk tertentu yang dibeli dari pelaku usaha lain, pelaku usaha tersebut harus bersedia membeli produk tambahan dari pelaku usaha lain.

Atau, pelaku usaha dapat memilih untuk tidak membeli produk yang

²⁷ Susanti Adi Nugroho, 2012, Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dalam Teori dan Praktek Serta Penerapan Hukumnya, Jakarta: Kencana, hlm. 215-216.

²⁸ Andi Fahmi Lubis et. al., *Op. cit.*, hlm. 129.

sama atau serupa dari pelaku usaha pesaing. Perjanjian di atas dapat menyebabkan konsekuensi yang berbeda, terutama mengenai kewajiban bagi pelaku usaha yang menerima produk dengan harga diskon untuk kemudian harus membeli produk lain dari pelaku usaha pemasok sebenarnya sama dengan akibat yang ditimbulkan oleh *tying sales*, yaitu menghilangkan hak pelaku usaha untuk secara bebas memiliki produk yang ingin mereka beli, dan membuat pelaku usaha membeli produk yang sebenarnya tidak dibutuhkan oleh pelaku usaha tersebut.²⁹

E. Produk Minyakita

Minyakita adalah minyak goreng kemasan dengan harga eceran tertinggi (HET) Rp14.000, sama dengan HET minyak goreng curah. Kementerian Perdagangan meluncurkan Minyakita pada 6 Juli 2022 untuk mengatasi kenaikan harga minyak yang pada saat itu sempat menyentuh harga Rp.25.000 per liter. Minyakita diproduksi oleh perusahaan-perusahaan minyak goreng untuk memenuhi DMO (*Domestic Market Obligation*) demi mendapatkan izin ekspor.

Menteri Perdagangan Zulkifli Hasan mengatakan salah satu penyebab kelangkaan Minyakita adalah realisasi suplai pasokan dalam negeri yang harus dipenuhi perusahaan sebelum melakukan ekspor atau DMO turun sejak November 2023. Namun, Direktur Eksekutif Gabungan Industri Minyak Nabati Indonesia (GIMNI), Sahat Sinaga, mengungkapkan hal

²⁹ *Ibid.*, hlm. 130.

berbeda, yaitu adanya perubahan regulasi yang menyebabkan produsen mengalihkan produksi Minyakita ke minyak curah.³⁰

Ahli ekonomi dari lembaga riset *Center of Economics and Law Studies* (CELIOS), Bhima Yudhistira, beranggapan ketika “minat pihak swasta berkurang” untuk memproduksi Minyakita, negara harus mengambil peran lewat Badan Usaha Milik Negara (BUMN). DMO bukan satu-satunya hal yang menyebabkan ‘hilangnya’ Minyakita dari pasaran. Program biodiesel B35, yang membuat penggunaan CPO bahan baku minyak goreng meningkat dan disebut oleh menteri perdagangan membuat produksi Minyakita berkurang.³¹

Namun, tersebut dibantah oleh Menteri Koordinator bidang Perekonomian Airlangga Hartarto. Menurutnya program B35 tidak akan mengganggu pasokan untuk minyak kebutuhan konsumsi. Airlangga menyebut kelangkaan Minyakita terjadi karena lemahnya permintaan di dalam negeri.³²

Kelangkaan produk Minyakita patut untuk diusut lebih lanjut. Menurut penulis, kelangkaan suatu produk dapat terjadi karena beberapa faktor, salah satunya karena adanya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat di pasar. Praktik monopoli terhadap suatu

³⁰ [Minyakita mahal dan langka: Produsen enggan produksi, 'penangkapan mafia tidak menyelesaikan masalah' - BBC News Indonesia](#) (diakses pada tanggal 4 Juni 2024)

³¹ [Beranda - Center of Economic and Law Studies \(CELIOS\)](#) (diakses pada tanggal 4 Juni 2024)

³² Yulia Saputra, 2022, “Minyakita ‘mahal’ dan ‘langka: Produsen Enggan Produksi, ‘penangkapan mafia tidak menyelesaikan masalah’”, <https://www.bbc.com/indonesia/articles/czq0x8ypjlo>, diakses pada tanggal 9 Oktober 2023, pukul 04.41 WITA

produk dapat menimbulkan berbagai macam kerugian, terutama kerugian bagi konsumen.