



ISSN Print:  
e-ISSN: 2657-0343



**Kantor Editor:** Program Studi Magister Ilmu Hukum Fakultas Hukum Palembang Sumatera Selatan-30139 Indonesia.  
Telepon: +62711-580063 Fax: +62711-581179  
E-mail : lexlata@fh.unsri.ac.id  
Website : <http://journal.fh.unsri.ac.id/index.php/LexS>

## PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT DALAM PRAKTIK JUAL RUGI PENJUALAN SMARTPHONE DI KABUPATEN PALI

Oleh:

Bambang Abdullah\*

**Abstrak:** Persaingan usaha adalah salah satu instrumen ekonomi dalam perkembangan sistem ekonomi di Indonesia, hal tersebut ditunjukkan dengan lahirnya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini ialah 1) Apakah pada penetapan harga penjualan smartphone di wilayah Kabupaten PALI termasuk kategori jual rugi (*predatory pricing*) dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999? 2) Bagaimana dampak dari penetapan harga dalam persaingan usaha tidak sehat pada penjualan smartphone bagi pelaku usaha lain yang sejenis di wilayah Kabupaten PALI ? Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian normatif, dengan pendekatan pedoman pelaksanaan Pasal 20 tentang jual rugi (*predatory pricing*), pendekatan kasus, dan pendekatan konseptual. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa berdasarkan unsur pasal 20 undang-undang No. 5 Tahun 1999 maka penulis menyimpulkan bahwa pada penetapan harga penjualan smartphone di wilayah Kabupaten Pali termasuk kedalam kategori jual rugi (*predatory pricing*). Berdasarkan indikasi penetapan harga jual rugi, (*Above-Cose test dan limit Pricing Strategy*) dengan tindakan jual rugi dampak yang terjadi pada pelaku usaha pesaing adalah tidak mendapatkan kesempatan berusaha yang sama dan pelaku usaha baru sulit untuk bersaing dalam penjualan smartphone di Kabupaten PALI.

**Kata Kunci:** *Persaingan Usaha Tidak Sehat, Jual Rugi, Smartphone, PALI.*

**Abstract:** *Business competition is one of the economic instruments in the development of the economic system in Indonesia, this is indicated by the enactment of Law Number 5 of 1999 concerning the Prohibition of Monopoly and Unfair Business Competition. The problems discussed in this study are 1) Is the selling price of smartphones in the PALI district included in the predatory pricing category in Law no. 5 of 1999?, 2) What is the impact of price fixing in unfair business competition on smartphone sales for other similar business actors in the PALI Regency area?, The research method used in this study is normative research, with an approach to the implementation guidelines of Article 20 concerning predatory pricing, a case approach, and a conceptual approach. 5 of 1999, the authors conclude that in determining the selling price of smartphones in the Pali district, it is included in the category of selling at a loss (predatory pricing). Based on the indications of determining the selling price at a loss, (Above-Cose test and limit Pricing Strategy) with the action of selling at a loss, the impact that occurs on competing business actors is that*

*they are eliminated from the market and it is difficult for new business actors to enter the smartphone sales market in PALI Regency.*

**Keywords:** *Unfair Business Competition, Selling Loss, Smartphone, PALI.*

### **Riwayat Artikel:**

Diterima : 03 November 2022

Revisi : 17 Mei 2023

Disetujui : 28 Mei 2023

**DOI: 10.28946/lexl.v5i2.2385**

\*Program Magister Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya. Kota Palembang, Provinsi Sumatera Selatan.

Email: bambangabdul19@gmail.com

### **LATAR BELAKANG**

Penyebab rapuhnya perekonomian di Indonesia terjadi karena beberapa faktor salah satunya merupakan tidak adanya kejelasan terkait kebijakan dalam persaingan atau *policy competition*, untuk menentukan hal-hal yang dibatasi dan tidak boleh dilakukan oleh para pelaku usaha yang dapat berdampak pada mekanisme pasar yang rusak dan persaingan menjadi terhambat<sup>1</sup>. Setiap pelaku usaha berhak mendapatkan kesempatan berusaha yang sama dalam persaingan usaha namun dengan adanya pengontrolan pasar serta harga oleh beberapa pihak dan dengan waktu yang cukup panjang sehingga dapat membuat pelaku usaha baru lainnya tidak ada kesempatan masuk ke pasar untuk memulai usahanya. Kekuatan perekonomian yang di kuasai oleh beberapa pihak merupakan gambaran bahwa telah terjadi persaingan usaha tidak sehat dan monopoli<sup>2</sup>.

Persaingan usaha adalah salah satu instrumen ekonomi dalam perkembangan sistem ekonomi di Indonesia, hal tersebut ditunjukkan dengan lahirnya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang-undang tersebut di dasarkan pada Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 yang nantinya akan menjadi tonggak pengakuan terhadap persaingan usaha yang sehat sebagai pilar ekonomi dalam sistem ekonomi di Indonesia. Munculnya Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Monopoli dan

---

<sup>1</sup>Susanti Adi Nugroho. 2014. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia: Dalam Teori dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*. Jakarta: Kencana. hlm. 107.

<sup>2</sup>Meita Fadhilah, "Penegakan Hukum Persaingan Usaha Tidak Sehat Oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Dalam Kerangka Ekstrateritorial," *Wawasan Yuridika* 3, no. 1 (2019): 55-72.

Persaingan Usaha Tidak Sehat juga merupakan sebuah pencerahan dari perkembangan ekonomi khususnya dunia persaingan usaha, dimana pada saat ini perlu untuk diberikan perhatian<sup>3</sup>.

Pengaturan terkait dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat di antara para pelaku usaha telah diatur dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang larangan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Undang-undang ini menjabarkan tentang, monopoli, oligopoli, monopsoni, kartel, oligopsoni, persekongkolan, hal tersebut merupakan perbuatan yang dapat merusak persaingan usaha dan adanya komisi pengawas persaingan usaha (KPPU) yang secara independen bertugas mengatur tentang prosedur penegakan hukum serta memberikan sanksi kepada para pelaku usaha yang terbukti telah melakukan perbuatan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.<sup>4</sup> Banyak faktor yang menyebabkan pelaku usaha melakukan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat salah satunya di karenakan kurangnya pengawasan pemerintah, untuk menentukan apakah dalam persaingan usaha tersebut dapat dinyatakan sehat atau tidak sehat, maka perlu adanya pendekatan dalam hal ini “ada dua pendekatan yang digunakan Komisi Pengawas Pesaingan Usaha (KPPU) dalam menilai suatu tidakan persaingan usaha, yakni pendekatan rule of reason dan per se illegal”<sup>5</sup>.

Kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, menengah, dan kecil, mewujudkan iklim usaha yang kondusif, meningkatkan kesejahteraan rakyat, menjamin kepentingan umum serta meningkatkan efisiensi perekonomian nasional, mencegah terjadinya praktek persaingan usaha tidak sehat oleh pelaku usaha, terciptanya efektifitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha merupakan tujuan objektif persaingan usaha di indonesia pada pasal 3 Undang-undnag No. 5 Tahun 1999 Tentang larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. “Persaingan usaha yang sehat adalah salah satu kunci sukses bagi sistem ekonomi pasar yang wajar. Dalam implementasinya, hal tersebut diwujudkan dalam dua hal, yaitu, melalui penegakan hukum persaingan usaha dan melalui kebijakan persaingan yang kondusif “terhadap perkembangan sektor ekonomi<sup>6</sup>.

---

<sup>3</sup>Suhasril dan Mohammad Taufik Makaro. 2010. *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia. hlm. 5.

<sup>4</sup> Marlina Widiyanti, Febrian, dan Annalisa Yahanan, “Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Terkait Persetujuan Perpanjangan Kontrak Pengadaan Give Away Oleh PT. Garuda Indonesia (Studi Kasus Putusan Perkara Nomor: 23/KPPU-L/2010),” *Lex Lata* 2, no. 2 (2020): 556-577.

<sup>5</sup> Alum Simbolon, “Pendekatan yang Dilakukan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Menentukan Pelanggaran dalam Hukum Persaingan Usaha,” *Ius Quia Iustum* 20, no. 2 (2013): 186–206.

<sup>6</sup> Hermansyah. 2008. *Pokok-pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Kencana. hlm 15.

Salah satu permasalahan yang perlu diperhatikan dalam hal ini persaingan usaha tidak sehat adalah penetapan harga dibawah harga pasar. Seperti pada permasalahan yang penulis teliti, tidak adanya aturan khusus terkait dengan ketentuan batasan penetapan harga sehingga pada praktiknya banyak terjadi perbedaan harga. Seharusnya penjual menetapkan harga sesuai dengan aturan dari perusahaan pusat karena sudah ada aturan yang tidak memperbolehkan pelaku usaha menjual harga dibawah harga brosur, namun pada kenyataannya banyak dari penjual menetapkan harga sesuai dengan keinginan dan kebutuhan penjual tersebut demi mendapatkan keuntungan dan mempertahankan posisi dominannya dipasar tersebut.

Harga jual adalah besarnya harga yang dihitung atau diperoleh dari biaya nonproduksi serta dari laba yang diharapkan, yang akan dibebankan kepada konsumen.<sup>7</sup> Dengan banyaknya permintaan konsumen terhadap penggunaan smartphone canggih ini pada era 4.0 sekarang ini, membuka peluang bagi pelaku bisnis untuk menjual produk smartphone di berbagai wilayah dengan kualitas dan harga yang bersaing termasuk di wilayah Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI) yang merupakan kabupaten baru pecahan dari kabupaten muara enim yang mempunyai 5 Kecamatan yakni, Talang Ubi, Penukal, Penukal Utara, Abab, dan Tanah Abang. Selisih harga jual yang ditawarkan oleh konter dominan dalam penjualan smartphone di kecamatan penukal adalah Rp. 150.000 - Rp. 200.000 per unit, penetapan harga tersebut ditetapkan tidak berdasarkan harga brosur yang ditetapkan oleh perusahaan distributor smartphone.

Menurut Informasi yang didapatkan penulis dari hasil wawancara terhadap beberapa pelaku usaha konter yang menjual Smartphone di wilayah Kabupaten PALI, bahwa ada salah satu konter di kecamatan Penukal yang dengan sengaja membeli semua stok Smartphone dari perusahaan yang bekerja sama dengan seles Area Kabupaten PALI, sehingga konter-konter di kecamatan lain tidak kebagian stok Smartphone untuk dijual kembali ke konsumen, serta konter di wilayah Penukal tersebut menetapkan harga lebih murah dibanding ketetapan brosur dari perusahaan smartphone. Hal tersebut berindikasi adanya persaingan usaha tidak sehat dalam kegiatan yang dilarang yakni jual rugi (*predatory pricing*), "pasal 20 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat" menyebutkan :

“Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan

---

<sup>7</sup> Yunita Sari, “Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing dan Pengaruhnya Terhadap Laba yang Dihasilkan Pada UD Maju,” *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi* 4, no. 1 (2018): 85-96.

atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat”.

Berdasarkan dari permasalahan dalam tulisan ini yaitu bagaimana melindungi pelaku usaha dan konsumen dengan harga yang baik dan bersaing, serta menghindari terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Maka dari itu penting bagi penulis untuk melakukan penelitian ini agar para pelaku usaha baru tidak ada yang dirugikan serta dapat bersaing secara adil dan meningkatkan kualitas perekonomian di wilayah Kabupaten PALI.

Maka permasalahan yang di bahas dalam jurnal ini adalah ; (1) Apakah pada penetapan harga penjualan smartphone di wilayah Kabupaten PALI termasuk kategori jual rugi (*predatory pricing*) dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999? ; (2) Bagaimana dampak dari penetapan harga dalam persaingan usaha tidak sehat pada penjualan smartphone bagi pelaku usaha lain yang sejenis di wilayah Kabupaten PALI ?

## **METODE**

Penelitian yang dilakukann dalam penelitian ini ialah jenis penelitian hukum yang melakukan pendekatan normatif yang berupa prosedur ilmiah yang ditujukan untuk untuk mencari kebenaran dengan didasarkan atas logika keilmuan hukum ditinjau dari sisi normatif.

## **ANALISIS DAN DISKUSI**

### **Penetapan Harga Penjualan Smartphone di Wilayah Kabupaten PALI Apakah Termasuk Kategori Jual Rugi (*Predatory Pricing*) Dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999?**

Menetapkan harga dengan sangat rendah bermaksud untuk mematikan dan menyingkirkan usaha pesaingnya, karena tidak mampu lagi untuk bersaing merupakan pengertian dari jual rugi (*predatory pricing*)<sup>8</sup>. *Average Variable Cost* adalah biaya dibawah biaya total rata-rata produksinya. Menurut teori ekonomi dimana kondisi pelaku usaha yang menetapkan harga jual suatu barang atau jasa dibawah (ATC) merupakan pengertian dari jual rugi<sup>9</sup>. Pelaku usaha akan mengalami kerugian jika menetapkan harga dibawah biaya total rata-rata (ATC) meskipun memungkinkan untuk melakukan kegiatan usaha namun pelaku usaha tidak dapat mengganti

<sup>8</sup> Rachmadi Usman. 2004. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. hlm. 435

<sup>9</sup> Adelina Nasution, “Jual Rugi Pada Persaingan Usaha Fotocopy Di Lingkungan Kampus Iain Langsa (Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 Dan Fiqh),” *Taqnin: Jurnal Syariah dan Hukum* 1, no. 1 (2019): 45-69.

peralatan modal yang mengalami kerusakan hal tersebut dapat dikatakan (*Average Variable Cost*) atau *reasonable price* ketika biaya diatas variable rata-rata, untuk memperoleh keuntungan suatu pelaku usaha harus menetapkan harga diatas biaya total rata-rata, namun jika pelaku usaha menetapkan harga sama persis dengan biaya total rata-rata maka hal tersebut hanya bisa sekedar menutupi biaya produksi saja dan tidak mendapatkan keuntungan.

Suatu pelaku usaha dapat dicurigai melakukan tindakan jual rugi apabila menetapkan harga dibawah harga variable rata-rata (AVC) dengan maksud tertentu hal tersebut dapat dikatakan tidak wajar bagi suatu pelaku usaha dalam menetapkan harga jualnya.<sup>10</sup> Permainan yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menyingkirkan atau mematikan pesaingnya untuk mendapatkan keuntungan pada masa yang akan datang dengan cara menaikkan harga yang tinggi setelah pelaku usaha lain tersingkir dari pasar, biasanya hal tersebut dilakukan oleh perusahaan yang memiliki posisi dominan (*deep Pocket*) dengan keuangan yang kuat, pelaku usaha dominan tersebut akan menjual harga dibawah harga selanjutnya pelaku usaha dominan tersebut akan menaikkan harga yang tinggi setelah memenangkan persaingan pasar.

Berikut ini merupakan beberapa unsur aktivitas yang termasuk jual rugi, berdasarkan pada arti dari jual rugi tersebut yaitu :

1. Merugikan pihak tertentu dengan menghilangkan persaingan dari pasar.
2. Memberikan penawaran harga jual yang lebih rendah.
3. Memberikan harga diskon atau bahkan memberikan bonus secara gratis.
4. Adanya barang yang di jual.

### **Dampak Dari Penetapan Harga Dalam Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Penjualan Smartphone Bagi Pelaku Usaha Lain Yang Sejenis Di Wilayah Kabupaten PALI.**

Unsur-unsur praktek jual-rugi menurut pasal 20 undang-undang no 5 tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yakni berawal dari adanya pemasokan barang atau jasa dengan harga yang ditetapkan sangat rendah, penetapan harga yang sangat rendah dapat diidentifikasi melalui pelaku usaha yang menetapkan harga jualnya jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga jual pelaku usaha lainnya. Selanjutnya, untuk mengidentifikasi praktik jual-rugi dapat dilihat dari dua hal yang berhubungan yaitu, apabila praktik jual-rugi

---

<sup>10</sup>Mustafa Kamal Rokan. 2010. *Hukum Persaingan Usaha: (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hlm.160

tersebut benar sudah terjadi di pasar serta pelaku usaha yang mempunyai kapasitas sebagai predator sehingga dapat melakukan praktik jual-rugi. Apabila keuntungan yang diperoleh suatu pelaku usaha lebih rendah dibandingkan dengan tingkat suku bunga yang berlaku, maka dapat dicurigai pelaku usaha tersebut telah melakukan praktik jual-rugi dengan maksud untuk mematikan atau menyingkirkan pesaingnya dari pasar yang bersangkutan, artinya pelaku usaha tersebut telah menetapkan harga yang sangat rendah<sup>11</sup>.

Dalam melihat tujuan dari pelaku usaha yang menetapkan harga dengan sangat rendah maka harus adanya kajian terlebih dahulu terhadap skala produksi pada pelaku usaha tersebut. Persaingan usaha sempurna adalah dimana tingkat harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran yang berlaku di pasar, dimana harga yang terbentuk di pasar akan seimbang dengan jumlah permintaan dan penawaran oleh konsumen serta produsen. Namun biasanya pada pasar tertentu perusahaan besar dengan biaya struktur terendah (*the lowest cost*), yang menentukan harga barang dan jasa (*price setter atau price leader*)<sup>12</sup>.

Suatu perusahaan yang mempunyai posisi dominan pada pasar tertentu akan menetapkan harga yang merugikan secara ekonomi pada rentan waktu tertentu, hal tersebut umumnya merupakan suatu perilaku persaingan usaha dalam konteks praktik jual rugi.<sup>13</sup> Dalam jangka pendek *predatory pricing* yang dilakukan oleh perusahaan sangat menguntungkan bagi konsumen namun setelah pelaku usaha berhasil memenangkan pasar dengan cara jual rugi pada umumnya perusahaan akan menetapkan harga yang tinggi sehingga hal tersebut pastinya akan merugikan konsumen. Strategi tersebut akan berdampak juga pada pelaku usaha yang baru akan memulai usahanya dan pelaku usaha yang ada perlahan-lahan akan tersingkir dari pasar. Praktik *predatory pricing* yang dilakukan oleh perusahaan dominan adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungannya serta menutupi kerugian yang timbul akibat dari menetapkan harga yang rendah atau jual rugi<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Rezmia Febrina, "Dampak Kegiatan Jual Rugi (Predatory Pricing) Yang Dilakukan Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha," *Jurnal Selat* 4, no. 2 (2017): 235-249.

<sup>12</sup> Desi Apriani, "Tinjauan Terhadap Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dari Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen," *Jurnal Panorama Hukum*, 4, no. 1 (2019): 19-30.

<sup>13</sup> Ahmad Fauzi, "Pengawasan Praktek Monopoli Sebagai Bentuk Persaingan Usaha Tidak Sehat," *De Lega Lata*, 6, no. 2 (2021): 144-153.

<sup>14</sup> Dheny Biantara, Viona Margaretha, dan Iwan Lesmana, "Analisis Peran Regulator Dan Aspek Biaya Dalam Pencegahan Praktik Predatory Pricing di E-Commerce Indonesia," *Indonesian Journal of Accounting and Governance*, 6, no. 1 (2022): 72-88.

Pelaku usaha dengan strategi jual rugi adalah bertujuan untuk mempertahankan posisi dominannya, karena dengan *limit pricing strategy* atau menetapkan harga yang sangat rendah dan melakukan peningkatan produksinya, hal tersebut dilakukan agar pelaku usaha lain tidak ada kesempatan untuk bersaing dengan pelaku usaha dominan serta mengurangi daya tarik pelaku usaha baru untuk bersaing masuk kedalam pasar tertentu. Hal tersebut dapat diidentifikasi sebagai keinginan pelaku usaha dalam menjaga posisi dominannya dalam menguasai pasar tertentu<sup>15</sup>.

Untuk mendeteksi suatu pelaku usaha melakukan praktik jual rugi ada beberapa test yang dapat dilakukan. Test tersebut dapat digunakan untuk membantu otoritas persaingan dalam membuktikan ada atau tidaknya praktik jual rugi pada suatu pelaku usaha tertentu, berikut adalah beberapa test tersebut:

- a. *Areeda-Turner Test*.
- b. *Recoupment Test*.
- c. *Average Avoidable Cost Test*.
- d. *Price-Cost Test*.
- e. *Average Total Cost Test*.

Praktik jual rugi yang bertentangan dengan hukum biasanya diindikasikan bukan hanya sekedar menjual harga rendah saja, namun karena di masa yang akan datang pelaku usaha yang melakukan praktik jual rugi akan mengurangi produksinya dan menaikkan harga yang tinggi<sup>16</sup>. Oleh karena itu jika pelaku usaha yang melakukan praktik jual rugi namun tidak melakukan kenaikan harga dan pengurangan produksinya maka hal tersebut tidak akan membuat pelaku usaha lain tersingkir dari pasar dan praktik tersebut tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku. Praktik jual rugi yang bertentangan dengan hukum adalah ketika pelaku usaha baru atau yang lama tersingkirkan dari pasar dan pelaku usaha dominan menaikkan harga jual serta mengurangi produksinya setelah berhasil menyingkirkan pesaingnya dari pasar.

Terkait dengan unsur-unsur yang sudah diuraikan diatas, dalam hal ini conter vika call di Penukal menjual produknya dengan harga rendah, namun apakah conter mengalami kerugian bagi conter sendiri atau conter orang lain ?. Hasil wawancara yang sudah dilakukan kepada pemilik

---

<sup>15</sup> Aisyah Dinda Karina, "Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Terhadap Pelaku Usaha Di Pasar Tradisional," *Jurnal Ilmiah Dunia Hukum*, 3, no. 2 (2019): 55-67.

<sup>16</sup> Fitri dan Sri Jaya Lesmana, "Indikasi Predatory Pricing Pada Praktek Flash Sale Pelaku Usaha E-Commerce Dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha," *Supremasi Hukum*, 17, no. 2 (2021): 48-53.



counter Lubuk Tampui call di Penukal Utara, Supari menjelaskan bahwa counter vika call di Penukal menjual smartphone merek Oppo dengan harga lebih rendah di banding dengan harga brosur yang telah ditetapkan oleh distributor dari Oppo, yakni dengan selisih harga Rp. 150.0000 - Rp. 200.000. Selisih harga jual smartphone yang lebih rendah dengan tipe atau spesifikasi yang sama membuat para pembeli di wilayah Penukal Utara tergiur dan membeli smartphon di wilayah Penukal. Sehingga pemilik counter Lubuk Tampui call merasakan adanya penurunan penjualan setiap bulannya dan dapat berakibat mematikan usahanya karena tidak dapat mencukupi untuk target penjualan di setiap bulannya.

Jika dianalisis secara mendalam, terkait dengan praktek jual rugi yang dilakukan oleh counter vika call di Penukal dapat diuraikan berdasarkan Pasal 20 Undang-Undang Nomor. 5 Tahun 1999 dengan realita di lapangan. Uraian tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Unsur pelaku usaha. Counter vika call dalam hal ini disebut sebagai pelaku usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha di wilayah Kecamatan Penukal Kabupaten PALI Provinsi Sumatera Selatan Republik Indonesia.
- 2) Unsur pemasokan. Unsur yang kedua, penulis lebih membahasakan kata pemasokan dengan kata "penjual". Karena counter vika call merupakan UMKM di bidang penjualan smartphon dan aksesorisnya.
- 3) Unsur barang. Barang yang dijual oleh counter vika call adalah smartphone.
- 4) Unsur jasa. Dalam hal ini counter memiliki layanan jasa penjualan smartphone.
- 5) Unsur jual rugi. Untuk unsur kelima ini, penulis berasumsi bahwa counter vika call telah melakukan kegiatan jual rugi., dalam hal ini menjual smartphone di bawah harga brosur Oppo, yang memang perusahaan Oppo melarang hal tersebut. Kegiatan penjualan yang dilakukan berdampak pada kerugian bagi counter Lubuk Tampui call.
- 6) Unsur harga yang sangat rendah. Penulis melihat harga smartphon merek Oppo memang lebih rendah diandingkan dengan pelaku usaha lain di bidang yang sama yaitu Lubuk Tampui call. Diperlukan perbandingan harga dengan pelaku usaha lain untuk hal tersebut.
- 7) Dengan maksud. Dalam hal ini counter vika call, mempunyai maksud atau tujuan baik membatasi atau menyingkirkan pelaku usaha lain dari pasar penjualan smartphone di wilayah Kabupaten PALI.

- 8) Unsur menyingkirkan atau mematikan. Counter vika call ada maksud atau tujuan untuk membatasi kegiatan usaha pelaku usaha lain dengan cara memberlakukan harga dibawah harga brosur.
- 9) Unsur usaha pesaing. yaitu pelaku usaha di bidang penjualan smartphon di wilayah Kabupaten PALI.
- 10) Unsur praktik monopoli. Monopoli bisa diartikan sebagai penguasaan atas produksi dan / atau pemasaran barang dan / atau jasa, sehingga pelaku usaha lain tidak memiliki celah untuk melakukan kegiatan produksi. Fenomena yang terjadi, penulis melihat adanya penguasaan pasar atau praktik monopoli yang dilakukan counter vika call. Terlihat banyaknya konsumen di wilayah Penukal Utara membeli smartphone di counter vika call di wilayah Penukal. dalam artian penjualan satu sama lain terganggu dan merugikan pelaku usaha lain.
- 11) Unsur persaingan usaha tidak sehat. Unsur ini dinilai penulis tidak terpenuhi, karena counter vika call melakukan kegiatan pemasaran tidak dilakukan secara fair. Fenomena yang terjadi adalah vika call telah melakukan kecurangan dalam bersaing dengan menjual harga dibawah brosur yang jelas hal tersebut di larang oleh perusahaan Oppo, yang mana setiap counter atau mitra harus menjual produk Oppo sesuai dengan harga di brosur yang di berikan oleh pihak Oppo.

## KESIMPULAN

Bahwa berdasarkan unsur pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 maka penulis menyimpulkan bahwa pada penetapan harga penjualan smartphone di wilayah Kabupaten Pali termasuk kedalam kategori jual rugi (*predatory pricing*). Berdasarkan indikasi penetapan harga jual rugi, (*Above-Cost test dan limit Pricing Strategy*) dengan tindakan jual rugi dampak yang terjadi pada pelaku usaha pesaing adalah tidak mendapatkan kesempatan berusaha yang sama dan pelaku usaha baru sulit untuk bersaing dalam penjualan smartphone di Kabupaten PALI.

## DAFTAR PUSTAKA

Adelina Nasution. 2019. **“Jual Rugi Pada Persaingan Usaha Fotocopy Di Lingkungan Kampus Iain Langsa (Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 Dan Fiqh),”** *Taqin: Jurnal Syariah dan Hukum* 1(1).

- Ahmad Fauzi. 2021. **“Pengawasan Praktek Monopoli Sebagai Bentuk Persaingan Usaha Tidak Sehat,”** *De Lega Lata*, 6(2).
- Aisyah Dinda Karina. 2019. **“Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Terhadap Pelaku Usaha Di Pasar Tradisional,”** *Jurnal Ilmiah Dunia Hukum*, 3(2).
- Alum Simbolon. 2013. **“Pendekatan yang Dilakukan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Menentukan Pelanggaran dalam Hukum Persaingan Usaha,”** *Ius Quia Iustum* 20(2).
- Desi Apriani. 2019. **“Tinjauan Terhadap Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dari Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen,”** *Jurnal Panorama Hukum*, 4(1).
- Dheny Biantara, Viona Margaretha, dan Iwan Lesmana. 2022. **“Analisis Peran Regulator Dan Aspek Biaya Dalam Pencegahan Praktik Predatory Pricing di E-Commerce Indonesia,”** *Indonesian Journal of Accounting and Governance*, 6(1).
- Fitri dan Sri Jaya Lesmana. 2021. **“Indikasi Predatory Pricing Pada Praktek Flash Sale Pelaku Usaha E-Commerce Dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha,”** *Supremasi Hukum*, 17(2).
- Hermansyah. 2008. *Pokok-pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Marlina Widiyanti, Febrian, dan Annalisa Yahanan. 2020. **“Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Terkait Persetujuan Perpanjangan Kontrak Pengadaan Give Away Oleh PT. Garuda Indonesia (Studi Kasus Putusan Perkara Nomor: 23/KPPU-L/2010),”** *Lex Lata* 2(2).
- Meita Fadhilah. 2019. **“Penegakan Hukum Persaingan Usaha Tidak Sehat Oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Dalam Kerangka Ekstrateritorial,”** *Wawasan Yuridika* 3(1).
- Mustafa Kamal Rokan. 2010. *Hukum Persaingan Usaha: (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rachmadi Usman. 2004. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rezmia Febrina. 2017. **“Dampak Kegiatan Jual Rugi (Predatory Pricing) Yang Dilakukan Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha,”** *Jurnal Selat* 4(2).
- Suhasril dan Mohammad Taufik Makaro. 2010. *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Susanti Adi Nugroho. 2014. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia: Dalam Teori dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*. Jakarta: Kencana.

Yunita Sari. 2018. **“Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing dan Pengaruhnya Terhadap Laba yang Dihasilkan Pada UD Maju,”** *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi* 4(1).