

**DEGRADASI TERHADAP OUTLET KARENA MENJUAL PRODUK
KOMPETITOR DALAM PERSPEKTIF HUKUM PERSAINGAN USAHA**

(Putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor: 22/KPPU-2016)

STUDI KASUS HUKUM

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana

(Strata-1) pada Fakultas Hukum

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta



Oleh:

MUHAMMAD ZAKY RIDHO SUBAKTI

No. Mahasiswa: 14410327

PROGRAM STUDI (S1) ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**DEGRADASI TERHADAP OUTLET KARENA MENJUAL PRODUK
KOMPETITOR DALAM PERSPEKTIF HUKUM PERSAINGAN USAHA**

(Putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor: 22/KPPU-I/2016)

Telah Diperiksa dan Disetujui oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir untuk
Diajukan ke Depan Tim Penguji dalam Ujian Tugas Akhir/Pendadaran
pada Tanggal:



Yogyakarta, 18 Desember 2018

Dosen Pembimbing Tugas Akhir,

(Dr. Siti Anisah S.H., M.Hum.)

NIK. 014100111

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**DEGRADASI TERHADAP OUTLET OLEH PRODUSEN KARENA
MENJUAL PRODUK KOMPETITOR DALAM PRESPEKTIF HUKUM
PERSAINGAN USAHA**

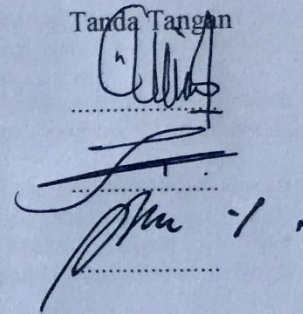
(Putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor: 22/KPPU-I/2016)

Telah Di Pertahankan di Hadapan Tim Penguji dalam
Ujian Tugas Akhir / Pendadaran
Pada Tanggal 19 Februari 2019 dan Dinyatakan LULUS
Yogyakarta, 19 Februari 2019

Tim Penguji

1. Ketua : Dr.Siti Anisah, S.H., M.Hum
2. Anggota : Ratna Hartanto, S.H, LL.M
3. Anggota : Dr. Aunur Rohim Faqih, S.H., M.Hum

Tanda Tangan



Mengetahui:

Universitas Islam Indonesia
Fakultas Hukum
Dekan,



Dr. Abdul Jamil, S.H., M.H
NIP/NIK : 904100102

SURAT PERNYATAAN
ORISINALITAS KARYA TULIS ILMIAH/TUGAS AKHIR MAHASISWA
FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Bismillahirrohman nirrohim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Muhammad Zaky Ridho Subakti
No.Mhs : 14410327

Adalah benar-benar mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah melakukan penulisan Karya Tulis Ilmiah (Tugas Akhir) berupa Studi Kasus Hukum dengan judul:

**DEGRADASI TERHADAP OUTLET KARENA MENJUAL PRODUK KOMPETITOR
DALAM PRESPEKTIF HUKUM PERSAINGAN USAHA**

Karya Ilmiah ini akan saya ajukan kepada Tim Penguji dalam Ujian Pendadaran yang diselenggarakan oleh Fakultas Hukum UII.

Sehubungan dengan hal tersebut, dengan ini Saya menyatakan:

1. Bahwa karya tulis ilmiah ini adalah benar-benar hasil karya saya sendiri yang dalam penyusunannya tunduk dan patuh terhadap kaidah, etika, dan norma-norma penulisan sebuah karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
2. Bahwa saya menjamin hasil karya ilmiah ini adalah benar-benar Asli (Orisinil), bebas dari unsur-unsur yang dapat dikategorikan sebagai melakukan perbuatan "*penjiplakan karya ilmiah (plagiat)*";
3. Bahwa meskipun secara prinsip hak milik atas karya ilmiah ini ada pada saya, namun demi untuk kepentingan-kepentingan yang bersifat akademik dan pengembangannya, saya memberikan kewenangan kepada Perpustakaan Fakultas Hukum UII dan perpustakaan dilingkungan Universitas Islam Indonesia untuk mempergunakan karya ilmiah saya tersebut.

Selanjutnya berkaitan dengan hal di atas (terutama pernyataan pada butir no 1 dan 2), saya sanggup menerima sanksi administratif, akademik, bahkan sanksi pidana, jika saya terbukti secara kuat dan meyakinkan telah melakukan perbuatan yang menyimpang dari pernyataan tersebut. Saya juga akan bersikap kooperatif untuk hadir, menjawab, membuktikan, melakukan pembelaan terhadap hak-hak saya serta menanda-tangani Berita Acara terkait yang menjadi hak dan kewajiban saya, di depan "Majelis" atau "Tim" Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia yang ditunjuk oleh pimpinan fakultas, apabila tanda-tanda plagiat disinyalir ada/terjadi pada karya ilmiah saya ini oleh pihak Fakultas Hukum UII.

Demikian, Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dalam kondisi sehat jasmani dan rohani, dengan sadar serta tidak ada tekanan dalam bentuk apapun dan oleh siapapun.

Dibuat di : Yogyakarta

Pada Tanggal :

Yang membuat pernyataan



(Muhammad Zaky Ridho Subakti)

14410327

CURRICULUM VITAE

1. Nama Lengkap : Muhammad Zaky Ridho Subakti
2. Tempat Lahir : Kotamobagu
3. Tanggal Lahir : 21 Februari 1996
4. Jenis Kelamin : Laki-Laki
5. Golongan Darah : -
6. Alamat Terakhir : Jl. Seturan Baru Perum APH No 30 Blok E
III Kecamatan Depok Kab.Sleman
D.I.Yogyakarta
7. Alamat Asal : Jl. Daarusalam Kel. Molinow. Kec.
Kotamobagu Barat. Kota Kotamobagu –
Prov.Sulawesi Utara
8. Identitas Orang tau / Wali :
a. Nama Ayah : Drs. Hi. Moh Subakti SA.g AMd SE
Pekerjaan ayah : Pensiunan Pegawai Negeri Sipil
b. Nama Ibu : Hj Siti Aisyah Kadir
Pekerjaan ibu : Ibu Rumah Tangga
9. Alamat Orang Tua : Jl. Daarusalam Kel. Molinow. Kec.
Kotamobagu Barat. Kota Kotamobagu –
Prov.Sulawesi Utara
10. Riwayat Pendidikan :
a. SD : MI Baitul Makmur Kotamobagu
b. SMP : MTS Negeri Kotamobagu
c. SMA : MAN Kotamobagu
11. Organisasi : - FKPH FH UII 2015-2016
- KPMIBM 2014-2015
12. Hobby : Olahraga,Otomotif

**Yogyakarta ...
Yang Bersangkutan**

Muhammad Zaky Ridho Subakti
NIM 14410327

MOTTO

“Keridhoan Allah itu di dalam keridhoan orang tua dan kemarahan Allah itu di dalam kemarahan kedua orang tua.”
(HR. al-Tirmidzi)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”
(QS. Ash-Sharh: 6)

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah keadaan diri mereka sendiri ”
(QS Ar-ra’d:11)

Persembahan

Tugas Akhir ini Saya Persembahkan

Untuk Kedua Orang Tua Tercinta

Untuk Almamater Universitas Islam Indonesia

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Segala puji syukur Kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, serta shalawat serta salam tak lupa senantiasa terlimpah curahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, Kepada keluarga, para sahabat serta umatnya hingga akhir zaman, Amin.

Studi Kasus Hukum ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar S1 (Strata-1) pada program pendidikan Hukum di Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dengan judul “Degradasi Terhadap Outlet Oleh Produsen Karena Menjual Produk Kompetitor Dalam Prespektif Hukum Persaingan Usaha (Putusan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016)” Penulis menyadari adanya keterbatasan kemampuan dan pengetahuan sehingga dalam menyelesaikan Studi Kasus Hukum ini masih terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini penulis menyadari bahwa semua tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya Kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan izinyalah yang memberikan kelancaran dalam menjalankan studi bagi penulis dan Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun dan menjadi inspirasi penulis dalam menjalankan kehidupan.

2. Yth Bpk Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D. selaku rektor Universitas Islam Indonesia
3. Yth Bpk Dr. Abdul Jamil S.H, M.H, Selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia
4. Yth Ibu Dr. Siti Anisah, S.H., M.Hum Selaku Dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah meluangkan waktu serta memberikan arahan dan masukan untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Yth Bpk Umar Haris Sanjaya. S.H,M.H selaku Dosen Pembimbing Akademik
6. Yth Dosen-dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu dan motivasi selama penulis menuntut ilmu di dalam perkuliahan.
7. Kedua Orang Tuaku M Subakti dan Siti Aisyah kadir yang selalu men Do'a kan dan memberikan semangat dorongan dan nasihat untuk penulis
8. Taufik Akbar Kadir S.H yang telah mensupport dan menjadi panutan bagi penulis.
9. Teman-teman KKN Desa purbayan dan terkhusus unit 28, sahabat-sahabat sedaerah, sahabat-sahabat FH UII, yang selalu menemani memberikan banyak ide, ilmu dan pelajaran selama berada di kampus maupun di yogyakarta

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Studi Kasus Hukum ini masih jauh apa yang di harapkan pembaca baik dari penulisnya maupun isinya. Akan tetapi semoga Studi Kasus Hukum yang di angkat oleh penulis ini dapat bermanfaat memperkaya kajian dan permasalahan hukum di bidang hukum persaingan usaha di kemudian hari. Mohon kritik dan saran penulis harapkan demi kesempurnaan Studi Kasus Hukum ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Desember 2018

Penulis

(Muhammad Zaky Ridho Subakti)

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN ORIGINALITAS | iv |
| CURRICULUM VITAE | v |
| MOTTO | vi |
| KATA PENGANTAR..... | vii |
| A. Alasan Pemilihan Kasus | 1 |
| B. Para Pihak Dalam Perkara | 6 |
| C. Posisi Kasus | 7 |
| D. Ringkasan Putusan | 10 |
| E. Permasalahan Hukum | 11 |
| F. Pertimbangan Hukum dalam Putusan | 11 |
| G. Analisis Hukum | 13 |
| 1. Unsur Pelaku Usaha..... | 23 |
| 2. Unsur Perjanjian Mengenai Harga atau Potongan Harga..... | 31 |
| 3. Unsur Barang Dan Atau Jasa..... | 34 |
| 4. Unsur Dari Pelaku Usaha Pemasok | 35 |
| 5. Unsur Pelaku Usaha Yang Menerima Barang Atau Jasa | 46 |
| 6. Unsur Tidak Akan Membeli Barang Atau Jasa Sejenis Dari Pelaku Usaha Lain.. | 47 |
| 7. Unsur Pelaku Usaha Lain Yang Menjadi Pesaing Dari Pelaku Usaha Pemasok ... | 48 |
| H. Kesimpulan | 56 |
| Daftar Pustaka | 57 |

A. Alasan Pemilihan Kasus

Hukum persaingan usaha secara umum bertujuan untuk menjaga kondusifitas dari iklim persaingan antara pelaku usaha menjadi sehat, menghindari terjadinya eksploitasi terhadap konsumen oleh pelaku usaha tertentu, serta mendukung sistem ekonomi pasar yang dianut oleh negara Indonesia.¹ Bentuk konkrit dari adanya pengaturan hukum persaingan usaha terdapat pada produk pemerintah berupa Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Pengawasan yang diatur dalam ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dilakukan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU). KPPU merupakan suatu lembaga independen yang terlepas dari pengaruh dan kekuasaan Pemerintah serta pihak lain dan bertanggung jawab kepada Presiden.²

Keberadaan persaingan usaha tidak lepas dari keterlibatan para pelaku usaha yang memiliki kegiatan usaha meliputi beberapa aktifitas produksi yakni kebutuhan akan bahan baku, pengolahan, pendistribusian atau peredaran barang/ jasa di pasar. Hal itu untuk mendukung mobilisasi usaha tersebut sehingga terciptalah hubungan hukum antara pelaku usaha.³

¹ Mustafa Kamal Rokan, 2010, *Hukum Persaingan Usaha*, Ctk. ke- 1, Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm. 20

² Pasal 30 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

³ Galuh Puspaningrum. *Hukum Perjanjian Yang Dilarang Dalam Persaingan Usaha*. Aswaja Pressindo. Yogyakarta 2015.hlm 57

Dalam menjalankan kegiatan usahanya pelaku usaha tentunya akan melakukan hubungan-hubungan dengan pihak lainya, baik dengan kompetitor maupun dengan para pemasok. Hubungan-hubungan ini adalah suatu hal yang wajar dalam dunia usaha sering di sebut juga perilaku pasar⁴. Namun ketika suatu pelaku usaha ingin pangsa pasar yang telah dimilikinya itu ingin lebih besar, pertumbuhan perusahaan dan perolehan laba yang semakin meningkat, dan juga tingkat efisiensi yang semakin meningkat biasanya para pelaku usaha melakukan penggabungan perusahaan atau melakukan kerjasama sama dengan pelaku usaha yang ada di bawahnya secara vertikal berada di level yang berbeda seperti distributor dan agen⁵ untuk mendistribusikan barang dari produsen⁶.

Pada Undang-Undang No 5 Tahun 1999 salah satunya mengatur tentang perjanjian tertutup.⁷ Perjanjian tertutup merupakan perjanjian antara pelaku

⁴ Osgar S. Matompo. *Hakikat Hukum Sistem Persaingan Yang Sehat, Kompetitif Dan Berkeadilan*. Genta Publishing, Yogyakarta 2015. Hlm 106

Perilaku pasar adalah tindakan pelaku usaha dalam kapasitasnya sebagai pemasok atau pembeli barang dan atau jasa untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain pencapaian laba, pertumbuhan aset, target penjualan dan metode persaingan yang digunakan.

⁵ Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha No 7 Tahun 2010 Tentang Pedoman pasal 50 Huruf D Tentang Pengecualian Dari Ketentuan Undang-Undang No 5 Tahun 1999 Tentang Keagenan. Hlm 6

a). Keagenan dalam arti luas yaitu mencakup semua hubungan hukum antara yang diwakili (*prinsipal*) dengan yang mewakili (*agent*), termasuk segala akibat hukumnya. Misalnya, hubungan antara pemberi kuasa dan penerima kuasa, hubungan antara produsen dan dsitributor dan sebagainya

b). Keagenan dalam arti sempit hanya mencakup hubungan antara produsen dengan agen, dimana agen hanyalah seorang wakil yang bertindak untuk dan atas nama (*on behalf*) produsen dalam hubungannya dengan pemasaran atau penjualan produk bersangkutan. Dalam Hubungan ini, seorang agen secara hukum hanya mewakili produsen dan oleh karenanya tidak terikat dalam hak dan kewajiban atas kontrak yang dibuatnya atas nama prodsuen.

⁶ Andi Fahmi Lubis et.All. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks Dan Konteks*. Penerbit Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) . Jakarta 2009. Hlm 113

⁷ Perjanjian tertutup (*exclusive agreement*) adalah perjanjian antara pelaku usaha selaku pembeli dan penjual untuk melakukan kesepakatan secara eksklusif yang dapat berakibat menghalangi atau menghambat pelaku usaha lain untuk melakukan kesepakatan yang sama. Di

usaha yang melaksanakan kesepakatan secara eksklusif yang mengakibatkan menghambat atau menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan kesepakatan yang sama dan juga membatasi pelaku usaha untuk memiliki kebebasan untuk memilih sendiri pembeli, penjual atau pemasok barang atau jasa.

Sebagaimana perjanjian pada umumnya yang memiliki kebebasan berkontrak namun kebebasan tersebut tentu harus didasari dengan itikad baik agar tidak ada yang dirugikan, sehingga karena perjanjian tertutup merupakan suatu perjanjian yang dapat menimbulkan persaingan usaha tidak sehat atau monopoli karena dapat merugikan atau menghalangi para pelaku usaha yang lain yang ingin masuk di dalam pasar maka perjanjian tertutup merupakan suatu perjanjian yang dilarang.⁸

Perjanjian tertutup pada prinsipnya merupakan bagian penting dari hambatan vertikal (*vertical restraint*), maka perjanjian tertutup memiliki dua kategori yaitu hambatan untuk persaingan yang sifatnya *intra-brand* dan hambatan untuk persaingan yang sifatnya *inter-brand*. Persaingan *intra-brand* adalah persaingan antara distributor atau pengecer untuk suatu produk yang berasal dari manufaktur atau produsen yang sama. Oleh karena itu, hambatan yang bersifat *intra-brand* terjadi ketika akses penjualan distributor atau pengecer dibatasi oleh produsen. Sedangkan persaingan *inter-brand*

samping penetapan harga, hambatan vertikal lain yang merupakan hambatan bersifat non-harga seperti yang termuat dalam perjanjian eksklusif adalah pembatasan akses penjualan atau pasokan, serta pembatasan wilayah dapat dikategorikan sebagai perjanjian tertutup..

⁸ Galuh Puspaningrum. *Op.Cit.hlm63*

adalah persaingan antar manufaktur atau produsen untuk suatu jenis atau kategori barang di pasar bersangkutan yang sama. Hambatan interbrand terjadi bila produsen menciptakan pembatasan persaingan terhadap produk pesaingnya.⁹

Misalnya pada kasus PT Tirta Investama (Produsen) Aqua dan PT Belina Agung Perkasa (distributor) di jatuhkan sanksi oleh Komisi Pengawasan Persaingan Usaha dengan berupa denda sebesar RP 13,84 Miliar dan 6,29 Miliar karena dinyatakan telah melakukan tindakan persaingan usaha tidak sehat terhadap kompetitornya yaitu Le mineral¹⁰. Namun di dalam putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tersebut apabila di cermati masih adanya kelemahan-kelamahan sehingga perlu adanya koreksi terhadap putusan tersebut. Hal ini dilihat dimana PT Tirta Investama mengajukan keberatan atas putusan KPPU tersebut.

Di dalam putusan tersebut ada hal yang menarik tentang penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b yang secara spesifik menerangkan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga atau potongan harga tertentu kepada pelaku usaha penerima pasokan dengan syarat tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau serupa dari pelaku usaha pesaing dari pelaku usaha pemasok. Klasifikasi lainnya dimana penerima

⁹ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (perjanjian tertutup). hlm 7

¹⁰. <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/08/23/063026426/aqua-vs-le-minerale-pemilik-toko-diminta-tidak-pajang-le-minerale> Di akses pada tanggal 08 Oktober 2018. Pukul 20.00 WIB

produk diberikan potongan harga jika tidak membeli produk dari pelaku usaha pesaing dari pelaku usaha pemasok.¹¹

Apabila kita lihat pada putusan ini PT TIV dan PT BAP sebagai Produsen dan Distributor¹² menjadi Terlapor I dan Terlapor II atas pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 Undang-undang No 5 Tahun 1999, di dalam pertimbangan pemenuhan unsur mendalilkan bahwa PT TIV dan PT BAP dinyatakan sebagai pemasok kepada SO (Star Outlet) sebagai penerima pasokan maka berdasarkan hal tersebut dapat di kaji apakah dalam kasus ini dengan menerapkan Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-undang No 5 Tahun 1999 tersebut PT TIV sebagai produsen dapat termasuk dalam kategori sebagai pemasok kepada Star Outlet.

Pada kasus ini bahwa yang menjadi pokok permasalahan adalah adanya degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller dikarenakan menjual produk pelaku pesaing atau kompetitor oleh PT BAP maka dari pada itu yang seharusnya menjadi Pemasok adalah PT BAP dan penerima pasokan adalah Star Outlet.¹³¹⁴

¹¹ Suyud Margono, *Hukum Anti Monopoli*, Ctk.Pertama, Sinar Grafika, Jakarta. 2009, Hlm 99

¹² Distributor adalah pelaku usaha distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan atas penunjukan dari produsen atau supplier atau importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran barang. Permendag No 22 tahun 2016

¹³ Kasus ini juga serupa dengan kasus geser kompetitor yang dilakukan oleh PT Batu baterai ABC dengan Panasonic sebagai Terlapor dan Pelapor dimana Komisi Persaingan Usaha juga menerapkan pasal 15 ayat (3) huruf b namun pelaku usaha yang dimaksud pada kasus tersebut yaitu antara pemasok dan penerima pasokan adalah distributor dari Batu baterai ABC PT Arta Boga Cemerlang dan penerima pasokan adalah toko-toko atau retailer. <https://www.hukumonline.com/berita/baca/hol12340/kppu-minta-produsen-batere-abc-hentikan-perjanjian-program-geser-kompetitor> Diakses pada tanggal 16 Oktober 2018. Pukul 14.00 WIB

¹⁴ Lihat juga pada kasus Pop Ice PT Forisa Nusapersada yang membuat perjanjian kontrak eksklusif yaitu Internal Office Memo yang berisi tiga program, yaitu program bantu tukar produk

B. Para Pihak Dalam Perkara

Pihak-pihak yang terdapat di dalam putusan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 yang di teliti terdiri dari :

1. Para pihak yang berperkara

Dalam kasus ini yang menjadi penggugat atau para penggugat ialah:

- a. **Komisi Pengawas Persaingan Usaha**, yang di wakili oleh ketua Komisi Pengawas Persaingan Usaha, berkedudukan di jalan Ir. H Juanda Nomor 36, Jakarta Pusat, dalam hal ini memberi kuasa kepada bidang penegakan hukum dan kawan-kawan, beralamat di jalan Ir.H Juanda Nomor 36, Jakarta Pusat

Dalam kasus ini yang menjadi tergugat ialah :

- b. **PT Tirta Investama (Terlapor I)**, Yang beralamat kantor di Cyber Building, 12 Floor, Jl. HR. Rasuna Said Blok X-5 No. 13, Jakarta, 12950 dalam proses persidangan Terlapor I memberikan kuasa kepada Kantor Hukum Assegaf Hamzah & Partners yang beralamat di Capital Place lantai 36-37 Jl. Jenderal Gatot Subroto Kav. 18, Jakarta 12710

Pop Ice, Program Display Kios minuman dan Program display toko pasar
<https://news.detik.com/berita/3287606/promosi-tidak-sehat-pop-ice-didenda-rp-11-miliar> Diakses pada Tanggal 17 Oktober 2018, Pukul 19.30 WIB

c. **PT Balina Agung Perkasa (Terlapor II)**, Yang beralamat kantor di Jl. Rawabali I Nomor 1, Kawasan Industri Pullogadung, Jakarta Timur. dalam proses persidangan Terlapor II memberikan kuasa kepada Law Firm KJP & Partners yang beralamat di One Pacific Place, Jl. Jenderal Sudirman Kav 52-53, Jakarta 12190

2. Lembaga Pemutus Perkara

Kasus ini di periksa dan di adili oleh Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU)

3. Majelis Hakim

- a. R.Kurnia Sya'ranie,S.H.,M.H (Ketua Majelis Komisi)
- b. Prof. Tresna Priyana Soemardi, S.E.,M.S. (Anggota Majelis Komisi)
- c. Drs. Munrokhim Misanam,M.A.,Ec.,Ph.D. (Anggota Majelis Komisi)

4. Tanggal Putusan

Adapun putusan ini di Putus Pada Tanggal 19 Desember 2017

C. Posisi Kasus

Pada Perkara ini berawal dari himbauan lisan yang pernah di lakukan oleh PT.Balina Agung Perkasa pada bulan januari 2015 yang dimana agar outlet memperhatikan produk kompetitor hingga pada bulan april terdapat himbauan tersebut si seluruh SO pada daerah distribusi Terlapor II PT Balina Agung Perkasa, pada bulan Mei 2016 adanya pemberitahuan kepada

Terlapor I untuk persetujuan degradasi toko dari level Star Outlet (SO) menjadi level Wholesales (W) dengan tetap menjual produk Le Mineral , Kemudian pada Agustus 2016 adanya berupa “Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet” yang harus di tandatangani oleh pemilik toko level (SO) yang pada pokoknya tidak boleh menjual produk le mineral mulau tertanggal 1 September 2016, pada bulan tersebut para pedagang toko membuat surat pernyataan yang ditandatangani oleh 11 (sebelas) pedagang (SO) dimana 3 diantaranya telah di degradasi.

Outlet-outlet yang mendapatkan form tersebut melaporkan hal tersebut ke Komisi Pengawas Persaingan Usaha pada September 2016, para pedagang tersebut menyatakan bahwa dihalangi oleh pihak PT Tirta Investama yaitu produsen dari produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang bermerek Aqua dan PT Balina Agung Perkasa yaitu sebagai salah satu distributor Aqua di wilayah Jabodetabek untuk menjual produk kempetitornya yaitu PT Fresindo Jaya (Le Mineral) dimana para terlapor mengeluarkan himbauan pelarangan atau himbauan untuk tidak menjual produk Le Mineral, yang di mana Form sosialisasi tersebut berisi bahwa penjual yang menjadi Star Outlet dari produk PT. TIV bersedia untuk tidak menjual produk air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek Le mineral dan bersedia menerima konsekuensi sanksi dari PT. TIV berupa penurunan harga ke Wholeseller apabila menjual produk kompetitor tidak cuman itu bagi outlet yang masih memiliki pasokan Le Mineral diminta agar untuk

menghabiskan atau tidak menjual lagi produk Le Mineral dengan jangka waktu selama 1 (satu) minggu.

Pada 1 Oktober 2016 PT. Tirta Fresindo Jaya melalui kuasa hukumnya Suyanto Simalango Patria melayangkan somasi kepada PT TIV dan PT BAP dengan melalui surat kabar (Koran) regional Jakarta. Hal tersebut dilakukan karena dapat berdampak pada penjualan Le Mineral tentunya dapat menurun. Dengan beberapa laporan dan juga somasi tersebut maka Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) menanggapi dan melakukan prosen Lanjutan dan penyelidikan.

Pada 11 Oktober 2016 ara pedagangpun beramai-ramai mendatangi KPPU untuk melakukan pelaporan dan memberikan bukti mengenai apa yang dilakukan oleh PT BAP dan PT TIV kepada mereka kemudian Pada 19 Oktober 2016 sebagaimana undangan KPPU yang di layangkan kepada PT Tirta Fresindo Jaya sebagai Pihak dari Le mineral pada tanggal 7 Oktober 2016, PT TJF pun memenuhinya untuk memberikan klarifikasi sebagai pihak yang merasa di halangi Oleh kompetitornya .¹⁵

Berdasarkan hal-hal tersebut maka Komisi Pengawas Persaingan Usaha melakukan penyelidikan dan mengumpulkan bukti-bukti dengan berdasarkan pertimbangan dan kelayakan terhadap kasus tersebut maka dilakukan gelar laporan. Setelah Gelar laporan disetujui menjadi laporan dugaan pelanggaran maka berdasarkan penetapan pemeriksaan

¹⁵ <http://nasional.harianterbit.com/nasional/2016/10/19/70878/25/25/-KPPU-Sikapi-Somasi-Terbuka-Le-Minera-Terhadap-Aqua> Diakses pada tanggal 09 Oktober 2018, Pukul 10.00 WIB

pendahuluan Nomor 22/KPPU-I/2016 yang menetapkan pembentukan majelis komisi melalui keputusan komisi Nomor 29/KPPU/Kep.3/V/2017 pada tanggal 2 Mei 2017. Pemeriksaan dan gelar perkara mulai bergulir pada tanggal 9 Mei 2017 dengan agenda pembacaan dan penyerahan salinan laporan dugaan pelanggaran oleh Investigator. Dengan itu maka PT. Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa dengan dugaan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 Huruf a dan b Undang-undang No 5 Tahun 1999.

D. Ringkasan Putusan

Dalam amar ini Menyatakan bahwa Terlapor I, dan Terlapor II terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang Undang No.5 Tahun 1999;

Kemudian Menghukum Terlapor I dengan denda sebesar Rp.13.845.450.000 (Tiga Belas Miliar Delapan Ratus Empat Puluh Lima Juta Empat Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dan disetor ke Kas Negara sebagai setoran pendapatan denda pelanggaran di bidang persaingan usaha Satuan Kerja Komisi Pengawas Persaingan Usaha melalui bank Pemerintah dengan kode penerimaan 423755 (Pendapatan Denda Pelanggaran di Bidang Persaingan Usaha);

Menghukum Terlapor II denda sebesar Rp.6.294.000.000 (Enam Miliar Dua Ratus Sembilan Puluh Empat Juta Rupiah) dan disetor ke Kas Negara sebagai setoran pendapatan denda pelanggaran di bidang persaingan usaha

Satuan Kerja Komisi Pengawas Persaingan Usaha melalui bank Pemerintah dengan kode penerimaan 423755 (Pendapatan Denda Pelanggaran di Bidang Persaingan Usaha);

E. Permasalahan Hukum

Tepatkah penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang No 5 Tahun 1999 terkait dengan pelaku usaha yang dilarang untuk menetapkan persyaratan perdagangan dalam Putusan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016?

F. Pertimbangan Hukum dalam Putusan

Pertimbangan hukum di dalam putusan atau yang sering disebut *Considerans* merupakan dasar suatu putusan, apa yang dimuat di dalam pertimbangan dari putusan ini adalah alasan-alasan hakim sebagai suatu pertanggung jawaban kepada masyarakat mengapa ia sampai mengambil putusan tersebut¹⁶ Pertimbangan Hakim dalam putusannya setidaknya harus memiliki 2 syarat yaitu kebutuhan praktis maupun teoritis, kebutuhan teoritis merupakan menilik kepada sengketa hukum yang ada dan sejauh mungkin dapat diterima oleh para pihak yang bersengketa.

Penetapan KPPU dalam putusan ini menimbang terkhusus pertimbangan pada Pasal 15 ayat (3) huruf b bahwa untuk membuktikan terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999,

¹⁶ Sudikno Mertokusumo. *Hukum Acara Perdata Indonesia*. Liberty Yogyakarta. Yogyakarta, 2009. Hlm 223

didalam pertimbangan Majelis berpendapat bahwa dalam perkara aquo pelaku usaha yang terkait dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu

- a. Pelaku usaha pemasok Yaitu Terlapor I (produsen) dan Terlapor II (Distributor) yang terkait perjanjian eksklusif untuk memasarkan produk terlapor I saja
- b. Pelaku usaha yang dipasok, yaitu pelaku usaha yang berdasarkan rantai distribusi (pemasaran) Terlapor I yang disebut sebagai Sub-distributor (*Star Outlet, Whole Seler* dan *Retailer*) sebagaimana telah diuraikan sebelumnya

Mengenai alat bukti terkait dengan penetapan harga di dalam putusan ini menurut KPPU mempertimbangkan bahwa Terlapor I menetapkan harga beli distributor, dan selanjutnya Terlapor I menetapkan rekomendasi strata harga jual produk yang ditetapkan kepada Sub-Distributor (*Star Outlet, Whole Seler, dan Retail*) sehingga tindakan tersebut dikategorikan sebagai perjanjian yang terkait dengan harga atau potongan harga karena kedudukan pelaku usaha dalam bagian Sub-Distributor sangat menentukan tingkat harga yang didapat pelaku usaha yang dipasok tersebut

Tentang persyaratan Para Terlapor mempersyaratkan kepada pelaku usaha Sub-Distributor untuk menerima barang yang merupakan produk pesaingnya (dalam hal ini *Le Minerale* yang diproduksi oleh PT Tirta Fresindo Jaya); pelaku usaha Sub-Distributor tetap menerima dan/atau memasarkan barang yang merupakan produk pesaingnya (dalam hal ini *Le*

Minerale) maka Terlapor akan memberikan sanksi berupa degradasi yang berdampak pada harga beli yang diperolehnya.

G. Analisis Hukum

Perjanjian yang di larang di dalam hukum persaingan usaha dalam Undang-Undang No.5 Tahun 1999 mengatur beberapa perjanjian yang dilarang untuk dilakukan oleh para pelaku usaha yaitu oligopoli, penetapan harga, pembagian wilayah, pemboikotan, kartel, *Trust*, oligopsoni, integrasi vertikal, perjanjian tertutup dan perjanjian dengan pihak luar negeri. bentuk perjanjian yang di larang salah satunya adalah perjanjian tertutup (*Exklusif Dealing*) pada prinsipnya dalam kegiatan ekonomi seorang pelaku usaha bebas untuk melakukan perjanjian dengan siapa saja dan juga bebas untuk menentukan sendiri pihak penjual dan pembeli atau pemasok dari suatu produk di pasar sesuai dengan berlakunya hukum pasar. Dari sudut ekonomi yang dimaksud dengan *Exklusif Dealing* yaitu suatu praktek di mana seseorang pemasok mengontrak distributor untuk memasarkan hanya produk pemasok tanpa memasarkan produk sainganya. Transaksi eksklusif ini biasanya bisa memberikan manfaat berupa mengurangi biaya distribusi.¹⁷

Exklusif Dealing juga diartikan yaitu suatu perjanjian yang dilakukan oleh diantara mereka yang berada di posisi level yang berbeda pada proses produksi atau di dalam suatu jaringan distribusi suatu barang atau jasa.¹⁸

¹⁷ Elyta ras Ginting, *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisis dan Perbandingan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999*, Citra Aditya Bakti. Bandung, 2001, hlm 54

¹⁸ Andi Fahmi, et, all, *Hukum Persaingan Usaha Buku Teks*. (Edisi kedua), Penerbit KPPU, Jakarta, 2017, hlm 125

Perjanjian tertutup pada hakikatnya merupakan perjanjian antara para pelaku usaha yang memuat persyaratan ini di kenal dengan *Exclusif Distribution Agreement*, *Tying Agreement*, dan *Vertical Agreement on discount*.

a. *Exclusive Distribution Agreement*

Exclusive Distribution Agreement adalah dimana pelaku usaha membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain dengan memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima produk hanya akan memasok atau tidak memasok kembali produk tersebut kepada pihak tertentu atau pada wilayah tertentu atau dengan kata lain pihak distributor hanya boleh memasok produk pihak tertentu dan tempat tertentu oleh pelaku usaha manufaktur. Hal ini biasanya dilakukan oleh produsen yang memiliki beberapa perusahaan pendistribusian hasil dari produksinya, yang tidak menginginkan terjadinya persaingan ditingkat distributor, yang dapat berpengaruh terhadap harga produk yang di pasok ke dalam pasar dan juga harga produk tetap stabil maka daripada itu para produsen membuat perjanjian dengan para distributor. Permasalahan dalam hal ini yaitu kemungkinan matinya suatu pelaku usaha karena tidak mendapatkan bahan baku atau tidak mempunyai distributor yang akan memasarkan atau menyalurkan produknya.¹⁹

Tying Agreement merupakan juga kategori perjanjian yang dilarang menurut UU No.5 tahun 1999, karena pada praktik ini pelaku usaha dapat

¹⁹ *Ibid.*

melakukan perluasan kekuatan monopoli pada *Tying Product* (barang atau jasa yang pertamakali di jual) ke *Tying Product* (barang atau jasa yang dipaksa harus dibeli juga oleh konsumen) artinya pelaku usaha yang memiliki beberapa produk sehingga apabila konsumen membeli produk yang A maka mau tidak mau konsumen juga harus membeli produk yang B yang sama-sama dimiliki oleh satu perusahaan. Sehingga perusahaan tersebut dapat untung dari kedua produk tersebut yang dimana sebenarnya konsumen hanya membutuhkan satu produk saja tetapi dengan terpaksa harus membayar keduanya

Vertical Agreement on Discount di dalam Pasal 15 ayat (3) UU No.5 Tahun 1999 menyatakan bahwa “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan/jasa dari pelaku usaha pemasok:

- a) Harus bersedia membeli barang dan/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”²⁰

Dalam persaingan ini di dalam Undang-undang No 5 Tahun 1999 mencakup baik kompetisi yang *Interbrand*, maupun yang *Intrabrand*. Yang dimaksud dengan *Interbrand* yaitu kompetisi di level produsen produk yang Generiknya sama. Contohnya jika suatu perusahaan

²⁰ *Ibid*, hlm 127

menguasai 100% (seratus persen) pasar Air minum, atau disebut dengan istilah “monopoli”. Sedangkan *Intrabrand* yaitu kompetisi pada level Distributor terhadap (wholwasale maupun eceran) suatu produk dari produsen tertentu.²¹

Kasus yang di angkat oleh penulis yaitu tentang perjanjian tertutup pada putusan No 22/KPPU-I/2016 pada kasus Aqua dan Leminerall dimana KPPU menyatakan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b kepada produsen Aqua dan distributornya yaitu PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa karena telah melakukan perjanjian tertutup dan penguasaan pasar.

Tentang perjanjian tertutup yang terjadi dalam kasus Aqua yaitu dimana distributor dari Aqua yang mempunyai beberapa outlet yang ada di bawahnya atau wilayah kekuasaan distributor tersebut yang berada di Dejabotabek mendegradasi status level dari *Star Outlet* menjadi *Wholeseller* kepada beberapa outlet, Penurunan status ini menurut KPPU tentunya mempengaruhi harga beli dari distributor dan mempengaruhi harga jual kembali oleh outlet. Oleh karena itu maka Penulis dalam hal ini membahas tentang putusan yang dijatuhkan kepada produsen dari Aqua khusus pada penerapan dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b yaitu tentang perjanjian tertutup yang berbunyi:

²¹ Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha DI Indonesia, Dalam Toeri dan Praktik Serta penerapan hukumnya*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2012, hlm 220

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok :

(b) tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok”.

Bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok akan diberikan diskon atau potongan harga akan tetapi dengan syarat pelaku usaha yang menerima pasokan tersebut tidak akan membeli barang atau jasa dari pelaku usaha pemasok.

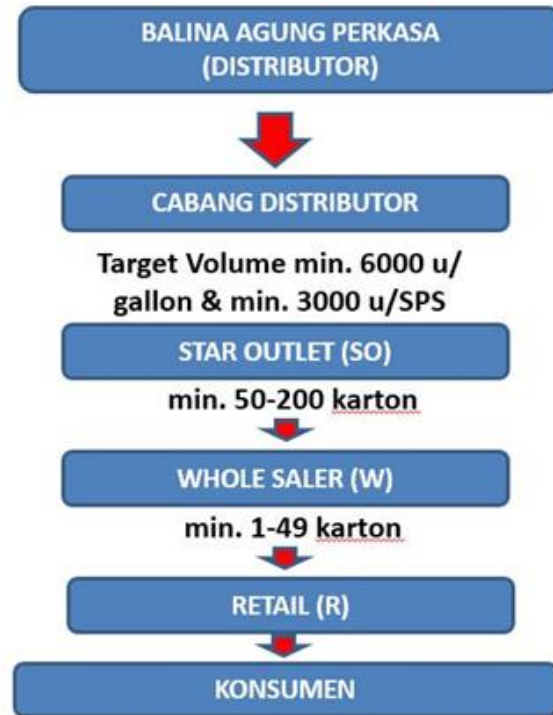
Sebelum menjabarkan unsur Pasal 15 ayat (3) huruf b Adapun fakta-fakta yang di simpulkan oleh investigator kepada para terlapor I dan terlapor II sebagai berikut

Dalam jenis pendistribusian Terlapor I mendistribusikan produk menggunakan dua pola distribusi yaitu mendistribusikannya sendiri ke pasar melalui pasar modern (Modern Trade) melalui depo mandiri dan menggunakan jasa distributor ke pasar umum (General Trade) melalui jalur distributor, di dalam kasus ini Terlapor II merupakan salah satu dari distributor yang berkejasam dengan terlapor I, di dalam hal ini Terlapor II memiliki rantai Distribusi (*Supply Chain*) yaitu *Star Outlet (SO)* *WholeSaler (W)*, dan *Retail (R)*, adapun proses pendistribusianya sebagai

berikut



Kemudian level pedagang dalam rantai distribusi *general trade* yang berada di bawah dari Terlapor II dapat di gambarkan sebagai berikut ²²



Mengenai perjanjian tertutup di dalam kesimpulan investigator bahwa perjanjian tertutup yang dimaksud dalam perkara ini yaitu perjanjian secara vertikal antara Terlapor I sebagai prinsipal dan adalah perjanjian secara vertikal antara Terlapor I sebagai prinsipal dan terlapor II sebagai distributor melalui pengendalian harga dengan produk AMDK air mineral.

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 tidak akan

²² Lihat Putusan KPPU No 22 Tahun 2016, hlm 40

membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok. Di dalam perkara ini principal faktanya telah memiliki perjanjian distributor sebagaimana yang telah diakui oleh para terlapor dalam BAP

| | | |
|-----|-------------------------|--|
| 31. | Pertanyaan Investigator | Apakah distributor itu memiliki perjanjian resmi/khusus dengan TIV ? |
| | Jawaban | Bagi semua distributor yang menjual produk yang diproduksi TIV memiliki kontrak distributor dengan TIV |

| | | |
|-----|-------------------------|---|
| 66. | Pertanyaan Investigator | Bagaimana sistem kerjasama anda dengan TIV, ada perjanjian? |
| | Jawaban | Ada. |

Adapun yang dimaksud sebagai pelaku usaha pemasok dalam perkara ini adalah Terlapor I bersama-sama dengan Terlapor II sebagai satu kesatuan entitas penitribusian barang secara vertical. Kemudian yang dimaksudkan pelaku usaha sebagai yang menerima barang dalam hal ini adalah para pedagang baik itu dalam level SO,W dan R dan yang dimaksud dengan barang adalah AMDK (air minum dalam kemasan). Dan yang dimaksud dengan pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dalam perkara ini yaitu PT Tirta Fresindo Jaya yang memproduksi produk

AMDK dengan merek Le Minerale. Dalam hal yang dimaksud dengan persyaratan tidak akan membeli dari kasus ini dimana adanya larangan jual produk Le Minerale kepada pedagang di tingkat level SO, dengan demikian secara otomatis pedagang pada level SO tidak melakukan pembelian pada produk Le Minerale.

Tentang harga yang di referensikan dari terlapor I berdasarkan bukti dokumen, Terlapor I menetapkan harga produk kepada terlapor II, hal tersebut terbukti dengan adanya Surat Penyesuaian Strata Harga AQUA 240 ml, 330 ml, 600 ml, 750 ml & 1500 ml yang dikirim kepada distributor pada tanggal 21 Desember 2015 yang berlaku efektif tanggal 9 Januari 2016. Kemudian adanya bukti dokumen terlapor II melaksanakan harga referensi yang direkomendasikan oleh terlapor I dengan judul surat "Harga Bru Untuk All Product" dengan ketentuan harga efektif per tanggal 09 Januari 2016.

Berdasarkan bukti-bukti ini investigator berpendapat bahwa terlapor II tidak memiliki independensi dalam menentukan harga jual kepada pedagang yang berada di bawahnya Terlapor II mengikuti harga yang diberikan oleh Terlapor I sama persis yang membuktikan bahwa terlapor II bukanlah distributor bebas melainkan bersifat terikat kepada ketentuan terlapor I berdasarkan harga referensi diatas terbukti bahwa terdapat selisih harga yang cukup signifikan dari adanya perbedaan status toko. Bahwa adanya perbedaan harga tersebut memberikan dampak pada

profit dan kemampuan pedagang untuk menjual kembali produk pada level pedagang dibawahnya dan/atau langsung kepada konsumen akhir

Tata cara dalam mendegradasikan level para pedagang dalam aturan yang di buat oleh terlapor memiliki persyaratan yaitu Target penjualan pelanggan dengan harga SO minimal 6000 Galon dan atau 3000 SPS Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholesaler. Apabila Pelanggan dengan harga Wholesaller mencapai target harga SO maka bulan berikutnya akan mendapatkan harga SO.²³

Tentang perilaku Terlapor dalam perjanjian tertutup mengenai perilaku (*conduct*) yang merupakan kegiatan yang dilarang yang dilakukan oleh para terlapor. Kegiatan yang dilarang adalah kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha baik sendiri maupun bersama-sama dengan pelaku usaha lain yang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat. Berdasarkan Pasal 1 angka 12 UU No. 5 Tahun 1999 “perilaku pasar adalah tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam kapasitasnya sebagai pemasok atau pembeli barang dan atau jasa untuk mencapai tujuan perusahaan, antara lain mencapai laba, pertumbuhan aset, target penjualan dan metode persaingan yang digunakan”. Kemudian di dalam Pasal 1 angka 4 dijelaskan hambatan masuk dikategorikan menjadi tiga yaitu hambatan masuk pasar secara hukum, hambatan masuk pasar faktual, dan hambatan masuk strategis.

²³ Lihat Putusan KPPU No 22 Tahun 2016, hlm 47

Hambatan strategis merupakan apabila penutupan pasar salah satunya berdasarkan perjanjian eksklusif. Di dalam sub bab (6) mengenai penguasaan pasar terbukti pada tahun 2016, PT Tirta Freasindo Jaya selaku principal produk Le Minerale merupakan pesaing utama atau kompetitor dari produk AQUA yang di produksi oleh terlapor I, dengan pesatnya laju pertumbuhan penjualan produk Le Minerale yang merupakan produsen *Newcomer* dalam pasar bersangkutan menurut investigtor diduga kuat sebagai latar belakang adanya kebijakan antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor, khususnya terlapor I.

Bahwa dalam perkara ini bukti perilaku atau kegiatan yang dilakukan oleh para terlapor sadalh sebagai adanya perjanjian antara principal dengan distributor yang dimana menurut investigator bukanlah mekanisme jual-beli putus. Adapaun beberapa bukti yaitu dengan adanya pengakuan para terlapor I dan terlapor II dimana bukanlah jual-beli putus karena antara terlapor memiliki perjanjian khusus mengenai distributor.

Menurut investigator bahwa konsep jual-beli putus yang diklaim oleh para terlapor pada faktanya tidak sesederhana jual-beli putus dalam konsep jual-beli putus biasa karena dengan adanya perjanjian tersebut antara terlapor I dan terlapor II memiliki perjanjian khusus mengenai distributor.²⁴

²⁴ Lihat Putusan KPPU No 22 Tahun 2016, hlm 52

Sebagaimana kesimpulan investigator mengenai fakta-fakta di atas maka mengenai penjabaran Pasal 15 ayat (3) Huruf b di atas maka tentang uraian unsur-unsurnya yaitu sebagai berikut:

1. Unsur Pelaku Usaha

Pelaku usaha merupakan pelaku yang menyelenggarakan atau yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi, berdasarkan definisi Pasal 1 angka 5 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, Yaitu:

“setiap orang perorangan badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi”

Berdasarkan unsur ini pelaku usaha terbagi beberapa bentuk pelaku usaha yaitu Badan usaha perseorangan, ber badan hukum maupun non badan hukum, adapun bentuk-bentuk non badan hukum adalah sebagai berikut :

a. Badan Usaha Perseorangan

Organisasi bisnis atau badan usaha perseorangan merupakan badan usaha perusahaan yang dimiliki oleh satu orang saja yang sekaligus menjadi pemilik dan yang menjalankannya satu orang saja, badan usaha ini banyak digunakan di Indonesia khusus pengusaha kecil dan beberapa pengusaha menengah.²⁵

b. Persekutuan Perdata

²⁵ Ridwan Khairandy. *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia*. FH UII Pers. Yogyakarta, 2014, hlm 21

Persekutuan merupakan suatu bentuk dasar bisnis atau organisasi bisnis di dalam Pasal 1618 KUHPerdara yaitu adanya perjanjian antara dua orang atau lebih mengikat diri untuk memasukkan sesuatu (*inbreng*) ke dalam persekutuan dengan maksud membagi keuntungan yang diperoleh, pembagian keuntungan dan kerugiannya oleh sekutu diatur didalam perjanjian pendirian persekutuan dan tidak boleh memberikan seluruh keuntungan hanya kepada salah satu sekutu saja.

c. Persekutuan Dengan Firma

Firma adalah nama yang dipakai untuk berdagang bersama-sama sebagaimana di dalam Pasal 16 KUHD Persekutuan dengan Firma adalah persekutuan perdata yang didirikan untuk menjalankan perusahaan dengan nama bersama, pertanggungjawaban dalam bentuk ini dapat dibedakan menjadi tanggung jawab intern dan tanggung jawab ekstern.

d. Persekutuan Komanditer

Persekutuan ini adalah persekutuan firma namun di dalam persekutuan komanditer terdapat satu atau lebih sekutu komanditer atau sekutu pasif dimana para sekutu hanya menyerahkan uang atau barang sebagai pemasukan (*inbreng*) pada persekutuan dan ia tidak turut serta dalam pengurusan atau penguasaan dalam persekutuan.

Sedangkan bentuk Badan usaha berbadan hukum sebagai pelaku usaha adalah sebagai berikut :

a. Perseroan Terbatas

Perseroan berasal dari sero-sero atau saham-saham yang menjadi modal dari Perseroan Terbatas kata terbatas merujuk kepada tanggung jawab pemegang saham yang hanya terbatas pada nilai nominal saham yang dimilikinya, Perseroan merupakan badan hukum yang didirikan berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi di dalam saham.

Perseroan Terbatas sebagai badan hukum dikarenakan PT adalah suatu badan yang dapat memiliki hak-hak dan kewajiban-kewajiban untuk melakukan suatu perbuatan seperti manusia, memiliki kekayaan sendiri dan digugat dan menggugat di depan pengadilan.

Dalam hal ini Perseroan Terbatas yang merupakan suatu badan yang memiliki kedudukan yang mandiri karena kemandiriannya diberikan oleh undang-undang, selain itu PT juga menjadi subjek hukum yang mandiri seperti manusia sehingga di namakan badan hukum.²⁶ Sebagaimana di dalam pengertian Perseroan Terbatas Pasal 1 ayat (1) Undang-undang Perseroan Terbatas Tahun 2007 sebagai berikut :

²⁶ Rudhi Prasetya. *Kedudukan Mandiri Perseroan Terbatas*. Cet ketiga. Citra Aditya Bakti. Bandung : 2001. Hlm 27

“Perseroan Terbatas yang selanjutnya disebut perseroan, adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi peraturan pelaksanaannya”.

Apabila kita tarik dalam kasus ini maka pelaku usaha berbentuk Perseroan Terbatas atau berbadan hukum yaitu PT Tirta Investama yang merupakan produsen dari (Aqua), PT Balina Agung Perkasa sebagai Distributor dari (Aqua).

b. Koperasi

Koperasi adalah suatu perkumpulan atau organisasi ekonomi yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota menurut peraturan yang ada dengan bekerjasama secara dengan kekeluargaan menjalankan suatu usaha dengan tujuan mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya.

Berdasarkan Pasal 1 butir (1) UU No 7 Tahun 2012 tentang perkoperasian merupakan badan hukum yang dirikan oleh perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial dan budaya seseuai dengan prinsip koperasi.²⁷

Kedudukan dari PT Tirta Investama dalam kasus ini adalah sebagai produsen yang merupakan pelaku usaha bertindak dengan atas namanya

²⁷ Ridwan Khairandy, *Op.cit*, hlm 195

sendiri berdasarkan dalam Pasal 1 angka 2 peraturan menteri perdagangan No 11 tahun 2006 yaitu :

“Prinsipal produsen adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum berstatus sebagai produsen yang menunjuk badan usaha lain sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal sesuai kewenangan yang diberikan oleh principal produsen.”²⁸

Sedangkan kedudukan PT Balina Agung perkara yang merupakan Distributor dari PT Tirta Investama, distributor merupakan pelaku usaha perantara antara produsen dengan konsumen yang melakukan kegiatan pendistribusian yang bertindak dan atas namanya sendiri dalam hal ini sebagai perantara antara PT Tirta Investama sebagai produsen dengan konsumen berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No 22 Tahun 2016 pada Pasal 1 Angka 8 yaitu :

“Distributor adalah pelaku usaha distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan atas penunjukan dari produsen atau *Supplier* atau importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran barang”²⁹

Pada umumnya distributor adalah seorang pedagang yang membeli barang dari pabrikan atau produsen untuk dijual kembali oleh distributor tersebut atas namanya sendiri dengan barang yang di dapat berdasarkan perjanjian jual beli setelah distributor mendapatkan barang dari produsen, distributor wajib untuk memasarkan dan menjualnya kepada konsumen wilayah pemasaran yang telah ditentukan. dengan demikian dapat

²⁸ Lihat Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11 tahun 2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen Atau Distributor Barang Dan/Atau Jasa

²⁹ Lihat Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22 tahun 2016 tentang ketentuan umum distribusi barang

disimpulkan bahwa perjanjian distribusi merupakan perjanjian antara produsen dan distributor untuk memasarkan dan menjual produk yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen, barang tersebut akan di pasarkan dan dijual oleh distributor setelah setelah distributor membeli barang kepada produsen.³⁰ maka menurut penulis bahwa kedudukan antara produsen dan distributor yang memiliki kedudukan yang berbeda sehingga dalam pertanggungjawabanyapun bertanggung jawab secara sendiri-sendiri.

Dalam konteks sistem ekonomi terdapat tiga unsur yang keberadaanya menjadi karakteristik dari system ekonomi yaitu produksi, distribusi, dan konsumsi. Distribusi merupakan suatu kegiatan ekonomi yang melanjutkan dari adanya kegiatan produksi, yakni hasil produksi tersebut di sebarakan atau dipindahtangankan dari satu pihak ke pihak yang lain, dengan mekanisme berupa pertukaran barang yang telah diproduksi dengan alat tukar untuk membayar yaitu uang³¹

Mengenai distribusi Pendistribusian dilakukan agar hasilnya bisa sampai kepada konsumen maka perlu adanya saluran distribusi dimana tidak dapat dimungkinkan produsen dapat mengatasi kebutuhan konsumen dengan sendiri sehingga itu perlu adanya penghubung untuk menghubungkan pemasok dengan pengguna akhir. Saluran distribusi ini juga di jadikan sebagai strategi para pelaku usaha agar produk dapat

³⁰ Ridwan Khairandy, *Op.cit.*, hlm 257

³¹ Neni Sri Imaniyati. *Hukum Bisnis Telaah Tentang Pelaku Dan Kegiatan Ekonomi*. Graha Ilmu. Bandung : 2009. Hlm 66

dijangkau oleh pengguna akhir atau konsumen. setiap pelaku usaha mempunyai cara untuk memasarkan produk-produknya. Hal ini sesuai dengan Pasal 1 Angka 2 Peraturan Menteri Perdagangan No 11 Tahun 2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pendaftaran Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen Atau Distributor Barang dan/atau Jasa yang dimana sebagai berikut :

“Prinsipal produsen adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, berstatus sebagai produsen yang menunjuk badan usaha lain sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal untuk melakukan penjualan atas barang hasil produksi dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai.”

Di dalam Pasal 1 angka 19 peraturan menteri perdagangan No 22 Tahun 2016 tentang Distribusi Barang juga menyatakan tentang Hak distribusi eksklusif adalah “hak untuk mendistribusikan barang yang dimiliki oleh hanya satu perusahaan dalam wilayah Indonesia yang di dapat dari perjanjian secara langsung maupun tidak langsung dengan pemilik hak distribusi merek dagang atau dari kepemilikan atas merek dagang”.³²

Berdasarkan hal tersebut maka Produsen berhak menunjuk atau menggunakan saluran distribusi yang diinginkan beberapa tipe dalam

³² Lihat Peraturan Menteri Perdagangan No 22 Tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

saluran distribusi namun pada umumnya produsen yang berskala besar biasanya menggunakan saluran distribusi secara tidak langsung,³³

beberapa bentuk saluran distribusi antara lain

1) Produsen – Konsumen

Bentuk saluran distribusi ini bisa dikatakan distribusi secara langsung atau dalam artian tanpa ada perantara sehingga produsen dalam menyalurkan produknya secara langsung kepada konsumen

2) Produsen – Pengecer – Konsumen

Dalam bentuk distribusi ini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah yang besar sehingga konsumen harus membeli atau dilayani oleh pengecer

3) Produsen-Grosir-Pengecer-Konsumen

Saluran dsitribusi ini sering di minati oleh produsen. Produsen dalam saluran ini hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada grosir (Pedagang Besar) saja tidak melayani pengecer, pengecer akan dilayani oleh Grosir, kemudian Konsumen dilayani oleh pengecer.

4) Produsen-Agen-Pengecer-Konsumen

³³ David W. Cravens. *Strategic Marketing*. terjemahan oleh Lina Salim. *Pemasaran Strategis*. Jilid 2. Penerbit Erlangga, Jakarta, hlm 27

Dalam saluran distribusi ini produsen dalam menyalurkan produknya menggunakan Agen. Sehingga agen yang akan melayani khusus untuk pengecer besar.

5) Produsen-Agen-Grosir-Pengecer-Konsmen

Dalam saluran ini Produsen menggunakan Agen sebagai perantara untuk menyalurkan barang – barangnya kepada pedagang besar (grosir) yang selanjutnya akan di salurkan kepada toko – toko kecil.³⁴

2. Unsur Perjanjian Mengenai Harga atau Potongan Harga

Adapun penjabaran di dalam unsur ini mengenai harga yang dimaksud adalah referensi harga dari Terlapor I Bahwa berdasarkan bukti dokumen, Terlapor I menetapkan harga produk kepada terlapor II, hal tersebut terbukti dengan adanya Surat Penyesuaian Strata Harga AQUA 240 ml, 330 ml, 600 ml, 750 ml & 1500 ml yang dikirim kepada distributor pada tanggal 21 Desember 2015 yang berlaku efektif tanggal 9 Januari 2016.

Di dalam Undang-undang No 5 Tahun 1999 mengatur mengenai perjanjian di dalam Pasal 1 angka (7) UU no 5 Tahun 1999 yang dimaksud dengan perjanjian adalah “suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak

³⁴ *Ibid.* hlm 29

tertulis”. Berdasarkan rumusan tersebut maka dapat disimpulkan Unsur-unsur perjanjian menurut Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 yaitu:

- a. Terjadinya perjanjian karena suatu perbuatan;
- b. Perbuatan itu dilakukan oleh pelaku usaha sebagai para pihak di dalam perjanjian;
- c. Perjanjian tersebut dapat dibuat secara tertulis atau tidak tertulis;
- d. Tidak menyebutkan tujuan perjanjian.³⁵

Sedangkan perjanjian menurut undang-undang di dalam pasal 1313 Kitab Undang-undang hukum perdata perjanjian yaitu

“suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”³⁶

Harga merupakan biaya yang harus di bayar dalam suatu transaksi barang dan atau jasa sesuai kesepakatan antara para pihak di pasar berasangkutan sedangkan potongan harga adalah potongan harga (diskon) yang merupakan insentif yang diberikan oleh seorang produsen kepada *distributor* ataupun dari distributor kepada pengecernya, dimana harganya menjadi lebih murah dari pada harga yang seharusnya di bayarkan.³⁷

³⁵ Ahmad Yani dan Gunawan Widjaja. *Seri Hukum Bisnis Anti Monopoli*. Raja Grafindo. Jakarta : 2000.

³⁶ Ridwan Khairandy. *Pokok-Pokok Hukum Kontrak Indonesia*. FH UII Pers. Yogyakarta : 2014. hlm 58

³⁷ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (perjanjian tertutup)

Di dalam kasus ini yang menjadi objek perjanjian mengenai harga atau potongan harga adalah adanya Form Sosialisasi Star Outlet yang dimana berdasarkan surat tersebut adanya degradasi penurunan status level kepada Outlet dari Star Outlet menjadi Wholeseller maka menurut Investigator hal ini dapat berpengaruh terhadap harga atau potongan harga sesuai dengan status level para outlet-outlet dan adanya penetapan Harga oleh PT TIV kepada PT BAP sehingga hal tersebut berpengaruh terhadap harga kepada Outlet-outlet.

Tentang bukti Memo Internal No. 030/BAP/Operation/Int/III-2013 yang diberikan oleh PT Balina Agung Perkasa mengenai kategori pelanggan berdasarkan target penjualan yaitu:

“Tentang harga dalam Level SO harus mencapai Target penjualan pelanggan dengan harga SO minimal 6000 Galon dan atau 3000 SPS Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholesaler apabila Pelanggan dengan harga Wholesaller mencapai target harga SO maka bulan berikutnya akan mendapatkan harga SO.”³⁸(*Vide Bukti, Memo Internal Terlapor II*)

Sedangkan definisi dari pasal 15 ayat 3 huruf b merupakan bentuk dari *Special discount* dimana apabila Outlet ingin mendapatkan harga yang lebih murah, pelaku usaha penerima pasokan bersedia untuk tidak membeli barang atau jasa sejenis dari pelaku usaha pesaing. Dengan kata lain jika pelaku usaha ingin mendapatkan harga diskon untuk produk tertentu yang dibelinya dari pelaku usaha lain, pelaku usaha harus bersedia membeli produk lain dari pelaku usaha tersebut atau tidak akan

³⁸ Lihat Putusan KPPU No 22 Tahun 2016, hlm 45

membeli produk yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing.³⁹

Dalam kasus ini adanya standar harga jual minimum sesuai dengan level yang di peroleh oleh Toko/Outlet berdasarkan adanya target penjualan sehingga bisa naik atau turun pada level yang ada maka walaupun para outlet membeli barang dengan jumlah yang banyak dan dutidak mengikuti perjanjian tersebut maka tidak berpengaruh terhadap harga karena mendapat potongan harga sesuai dengan level yang mereka capai target penjualan

3. Unsur Barang Dan Atau Jasa

Di dalam persaingan usaha barang adalah Barang dalam hal ini menurut pasal 1 angka 16 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu “barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, di pakai, dipergunakan, atau diimfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.” Di dalam kasus ini barang yaitu Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang diproduksi oleh PT Tirta Investama.

Sedangkan Jasa dalam hal ini menurut pasal 1 angka 17 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah “setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang di perdagangkan dalam masyarkat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.” Tentang jasa di

³⁹ *Op.cit*, Susanti Adi Nugroho, hlm 220

dalam kasus ini tidak adanya pekerjaan atau prestasi yang di perdagangkan maka unsur ini tidak terpenuhi

4. Unsur Dari Pelaku Usaha Pemasok

Di dalam pedoman pasal 15 Undang-undang No 5 Tahun 1999 tidak dijelaskan secara konkrit mengenai Pelaku usaha sebagai pemasok Pelaku Usaha Pemasok adalah Pelaku Usaha yang Menyediakan Pasokan baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna usaha.”⁴⁰ Pemasok atau supplier merupakan mitra bisnis yang memegang peranan sangat penting dalam menjamin ketersediaan barang pasokan yang dibutuhkan oleh perusahaan maupun para pelaku usaha di tingkat hilir.⁴¹

Perdagangan barang dengan sistem distribusi ini menurut *Prof. Ridwan Khairandy* terdapat dua perjanjian yang terpisah, yang *Pertama* perjanjian antara produsen dan distributor, di dalam perjanjian ini produsen sebagai penjual menunjuk pembeli yaitu distributor sebagai pembeli. Kemudian yang *Kedua* Perjanjian jual antara distributor dengan konsumen.⁴²

Hubungan antara produsen dan distributor merupakan hubungan berdasarkan dalam Perjanjian jual beli, Jual beli dalam Pasal 1457 s.d. Pasal 1450 KUHPerdara maka yang dimaksud dengan jual beli yaitu

⁴⁰ Lihat Putusan KPPU No 22 Tahun 2016, hlm 342

⁴¹ Yohana Yuniarti terdapat dalam <http://e-journal.uajy.ac.id/968/2/1EA16206.pdf> Diakses terakhir tanggal 06 Desember 2018, Pukul 21.00WIB

⁴² Ridwan Khairandy, *Op.cit*, hlm 258

suatu persetujuan, dengan mana Pihak satu dengan mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang di janjikan.⁴³

Di dalam rantai distribusi di kenal juga perjanjian keagenan, agen merupakan perwakilan dari produsen sebagai perantara antara produsen dengan pengecer atau konsumen. Sebagaimana dalam pasal 1 ayat 10 peraturan menteri perdagangan :

“Agen adalah pelaku usaha distribusi yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran barang”⁴⁴

Di dalam saluran distribusi setiap produsen mempunyai kebebasan ia menggunakan saluran distribusi seperti apa, perbedaan hubungan hukum antara produsen dan distributor atau produsen dan agen juga berimplikasi terhadap tindakan dan pertanggung jawaban apabila terjadi peristiwa hukum dalam kegiatan tersebut. Mengenai hubungan antara produsen dengan distributor maupun agen sejatinya memiliki perbedaan-perbedaan prinsipnya yaitu :

1) Hubungan dengan produsen

⁴³ Salim H.S, *Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)*, Sinar Grafika, jakarta, 2015 hlm 48

⁴⁴ Lihat Pasal 1 Ayat 10 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22 Tahun 2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

Hubungan produsen berbeda dengan antara agen dengan distributor. Seorang agen akan menjual barang dan atau jasa untuk dan atas nama produsen atau prinsipalnya, sedangkan seorang distributor bertindak dengan atas namanya sendiri (*Independent Tender*).

2) Pendapatan Yang diperoleh

Pendapatan yang diperoleh oleh agen adalah berupa komisi dan hasil penjualan dan atau jasa kepada konsumen, sedangkan distributor memperoleh pendapatan berupa selisih harga beli (dari produsen) dengan harga jual kepada konsumen maupun pelaku usaha yang ada di bawahnya.

3) Penyaluran Barang

Dalam keagenan penyaluran barang di distribusikan langsung dari produsen kepada konsumen, sedangkan dalam hal distribusi barang di kirim kepada distributor dan baru dari distributor kepada konsumen maupun outlet maupun toko yang ada di bawah distributor

4) Pembayaran

Pihak produsen akan segera menerima pembayaran harga dari konsumen tanpa melalui agen, sedangkan dalam distribusi, pihak distributorlah yang menerima harga bayaran dari konsumen maupun toko yang akan di salurkannya.⁴⁵

Dalam hal-hal tersebut maka dapat dipahami bahwa Keagenan merupakan hubungan hukum antara produsen dan agen yang dimana

⁴⁵ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern Di Era Global*, Citra Aditya Bakti. Jakarta, 2002, hlm 245

pihak produsen memberikan kuasa dengan memberikan wewenang kepada agent untuk melakukan transaksi dengan pihak ketiga dimana dalam hal ini agen bertindak untuk dan atas nama produsen (*Fiduciary relationship*)⁴⁶

Tentang pemberian kuasa yang berarti adanya beban, kewajiban, atau tanggungan pemberian kuasa bukan hanya sekedar perbuatan hukum untuk melakukan kewenangan untuk melakukan suatu pengurusan atau suatu kepentingan. Di dalam pasal 1792 Kitab Undang-undang Hukum perdata menyatakan bahwa

“Pemberian kuasa adalah suatu persetujuan dengan mana seseorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan..⁴⁷

Di dalam peraturan pedoman KPPU juga mengatur pengecualian tentang keagenan yaitu pada Pasal 50 Huruf d yang dimaksud dalam pengecualian dalam hal ini adalah perjanjian keagenan yang kedudukannya hanya sebagai sorang penerima kuasa biasa yang bertindak atas nama principal tanpa diberi wewenang untuk menentukan harga barang dan tau jasa yang menjadi obyeknya, subjek atau agen yang dimaksud bukanlah agen mandiri, melainkan agen yang sesungguhnya yang bertindak atas nama principal.⁴⁸

⁴⁶ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Toeri Dan Analisa Kasus*, Pernada Media, Jakarta, 2004, Hlm

⁴⁷ Gunawan Widjaja. *Seri Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Kencana. Jakarta : 2005. Hlm 171

⁴⁸ Lihat Peraturan Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pasal 50 Huruf d Undang-undang No 5 Tahun 1999, hlm 15

Apabila ditarik di dalam kasus ini hubungan antara PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa merupakan hubungan atas perjanjian jual beli antara distributor dan produsen dikarenakan Distributor bertindak dengan atas namanya sendiri berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No 22 Tahun 2016, maka yang menjadi pelaku usaha pemasok di kasus ini apabila kita tarik unsur pelaku usaha sebagai pemasok maka jelas adalah PT Balina Agung Perkasa kepada Outlet-outlet yang ada di bawahnya, namun menurut Investigator bahwa PT TIV dan PT BAP melakukan secara bersama berdasarkan bukti Email dari PT TIV dan penetapan harga oleh PT TIV maka menurut KPPU bahwa hubungan PT TIV dan PT BAP merupakan hubungan eksklusif maka menurut KPPU PT TIV bertanggung jawab atas perbuatan PT BAP maka hal ini di klasifikasikan sebagai perjanjian keagenan.

Pada dasarnya Distributor adalah pelaku usaha yang ditunjuk oleh produsen sehingga dipastikan adanya suatu perjanjian walaupun demikian jelas kedudukan anatara agen dan distributor mempunyai prinsip yang berbeda, jika perjanjian didalam kasus ini di anggap sebagai keagenan sehingga PT Tirta Investama sebagai produsen diterapkan dengan pasal 15 Ayat 3 huruf b ini dan di kualifikasikan sebagai pelaku usaha pemasok maka di dalam pedoman pasal 50 huruf d Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang pengecualian keagenan yaitu yang dikecualikan dari ketentuan undang-undang ini yaitu perjanjian dalam keagenan sebagai berikut :

“yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari pada harga yang telah diperjanjikan”⁴⁹

Dengan demikian perjanjian keagenan dikecualikan selama di dalam perjanjian tersebut tidak memuat klausul memasok kembali barang atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah disepakati, maka jika kita tarik ke dalam kasus ini apabila di nyatakan sebagai perjanjian keagenan antara PT TIV dan PT BAP, namun apakah dalam kasus ini dapat diterapkan dengan pasal 15 ayat 3 huruf b jika dilihat objek dari kasus ini adalah adanya degradasi penurunan status dari Star Outlet menjadi Wholeseller menurut Investigator degradasi tersebut dilakukan apabila masih menjual produk pesaing, namun di dalam putusan terdapat bantahan oleh terlapor adanya penurunan status dikarenakan menjual produk kompetitor, menurut PT TIV (Terlapor II) bahwa adanya degradasi dikarenakan beberapa outlet tidak mencapai target dan ada kendala dalam proses pembayaran yaitu adanya cek fiktif yang di lakukan oleh Toko Chun Cchun .

Tentang penunjukan dan perjanjian antara distributor dan produsen menurut Tim investigator bahwa antara produsen dan distributor bukanlah perjanjian jual beli putus dengan adanya bukti-bukti perjanjian antara produsen dan distributor jika kita melihat tentang ketentuan umum distribusi barang yang diatur di dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 11 Tahun 2006 Tentang Tatacara Pendaftaran Distributor dan

⁴⁹ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Pedoman KPPU Pasal 50 Huruf d tentang Keagenan

Keagenan dan peraturan Menteri perdagangan 22 Tahun 2016 Tentang Ketentuan umum distribusi para terlapor melaksanakn perjanjian tersebut bukan hanya semata-mata saling mengikatkan namun dikarenakan juga suatu aturan sebagai mana di dalam pasal 6 ayat 2 Peraturan Menteri Perdagangan No 22 Tahun 2016 yang pada intinya bahwa pelaku usaha distribusi yang mendistribusikan barang secara tidak langsung berdasarkan suatu perjanjian, penunjukan dan atau bukti transaksi secara tertulis oleh produsen, mengikat dalam pedoman pasal 50 huruf a Undang-undang No 5 Tahun 1999 juga mengecualikan suatu perbuatan dan/atau perjanjian bertujuan melaksanakan peraturan perundang-undangan, maka hal ini menurut penulis adalah suatu perjanjian untuk melaksanakan peraturan tersebut.

Adapun Latar belakang mengapa pelaku usaha membuat perjanjian tertutup karena dengan dampak negatif tertutup pelaku usaha dapat:

a) Meningkatkan Kekuatan Pasar (*Market Power*)

Market Power adalah kemampuan pelaku usaha untuk menetapkan harga melebihi biaya marjinal dari kegiatan produksi yang dilakukan, sehingga keuntungan di atas *level* harga persaingan atau keuntungan normal. Melalui perjanjian ini maka akibat negatifnya adalah bahwa akses pelaku usaha lain untuk melakukan hal yang sama menjadi terbatas, sehingga akan mengurangi persaingan usaha langsung. Di samping itu perjanjian ini juga akan menghambat pelaku usaha baru untuk memasuki

pasar. Apabila melihat dari sudut pandang pelaku usaha yang tidak terlibat perjanjian tertutup, maka strategi perjanjian tertutup akan mengakibatkan mereka menghadapi pembatasan akses distribusi sehingga kemampuan untuk ikut bersaing menjadi turun.

Oleh karena itu strategi ini dapat digunakan untuk mengurangi persaingan sehingga pelaku usaha dapat menetapkan harga lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan melebihi keuntungan yang wajar melebihi keuntungan pada posisi persaingan penuh.

b) Meningkatkan efisiensi

Perjanjian eksklusif, yang merupakan kontrak jangka panjang yang eksklusif antara produsen dan distributor sehingga secara positif akibatnya akan dapat mengurangi biaya observasi (*Searching cost*), biaya transaksi, biaya monitoring sistem distribusi. Dengan adanya kepastian pasokan distribusi baik bagi produsen maupun distributor sebagai perjanjian eksklusif tersebut, maka efisiensi akan dapat dicapai.

c) Menjaga Persaingan *intra-brand*

Pelaku usaha pada umumnya membiarkan persaingan antar produsen (*Interbrand Competition*) karena secara teknis memang lebih sulit untuk membuat kartel antar produk. Di sisi lain untuk menjaga sistem distribusi, dengan dibuatnya perjanjian tertutup secara positif mereka meminimalkan persaingan antar distributor

(*Intrabrand Competition*) dengan melakukan perjanjian tertutup. Dengan demikian maka dengan perjanjian tertutup ada peluang untuk menambah kekuatan pasar, meskipun persaingan antar produk cukup ketat.

Dalam perjanjian tertutup juga mempunyai Dampak positif dibuatnya perjanjian tertutup secara umum antara lain:

- 1) Peningkatan spesialis antara produsen-distributor akan peningkatan skala ekonomis masing-masing pihak, sekaligus mengurangi unsur ketidak-pastian dalam proses distribusi.
- 2) Pengurangan biaya transaksi antara produsen-distributor sehingga terjadi peningkatan efisiensi
- 3) Peningkatan kepastian dalam melakukan usaha bagi pelaku usaha yang terkait dalam suatu perjanjian tertutup
- 4) Mengurangi perilaku distributor mengambil kesempatan (peluang) *arbitrage*. Hal ini bila sorang membeli produk yang cukup banyak, kemudian dijual ke pasar yang lain sehingga mendapat keuntungan daari perbedaan harga jual pada pasar yang berbeda. Dampak tindakan *arbitrage* ini akan mengganggu pangsa pasar produsen yang sama di wilayah lain.⁵⁰

Adanya perjanjian eksklusif tidak semata-mata langsung berdampak negative maka harus dipertimbangkan juga dampak positif tersebut dengan adanya Distributor di dalam saluran distribusi

⁵⁰ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (perjanjian tertutup) . hlm 33

membuat produsen atau prinsipal dapat mengurangi biaya dan adanya kepastian dalam menyalurkan barang-barangnya agar sampai kepada konsumen sebagaimana dari tujuan Persaingan usaha antara lain terciptanya efisiensi di dalam perekonomian dan perdagangan agar harga yang di dapatkan oleh konsumen terjangkau maka masing-masing produsen senyatanya memiliki distributor masing-masing.

Tentang Hubungan hukum antara produsen dengan distributor atau agen menurut paragrah ahli :

- a) Keterangan Ahli Siti Anisahbutir 19 dan butir 49BAP tanggal 19 Oktober 2017 (vide Bukti B24)

Bahwa kalau ada hubungan hukum principal dan distributor ini perjanjian jual beli lepas. Artinya kalau harga sudah di bayarkan dan barang sudah diterima oleh distributor ini sudah lepas, maka tidak ada hubungan distributor dengan produsen lagi (Butir 19)

Keagenan secara sempit hubungan antara produsen dan agen (wakil yang bertindak untuk dan atas nama atau *on behalf of principal*) dasar hubungan hukumnya adalah pemberian kuasa. Agen bertindak sebatas yang diperintahkan dari pemberian kuasa atau principal kepada agennya lain halnya perjanjian distribusi hubungannya antara principal dan distributor yaitu hubungan jual beli, dan jual beli selesai ketika barang sudah diserahkan dan harga dibayar tidak ada lagi perintah dari penjual ke pembeli untuk melakukan perbuatan tertentu terkait barang yang dijual maupun persyaratan lain yang dilekatkan (Butir 49)

- b) Keterangan Ahli Prof. Nindyo Purnomo, S.H., M.S. butir7 – 8BAP tanggal 25 Oktober 2017 (vide BuktiB27)

Dalam Hukum dagang/hukum bisnis, yang dimaksud distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan,

serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai (pasal 1 angka 5 Permendag No 11 Tahun 2006). (Butir 7)

Hubungan hukumnya adalah jual beli dan jual belinya dalam teori dikenal sebagai jual beli putus. Jual beli sebagaimana diatur dalam pasal 1457 KUHPerdara yaitu jual beli sudah lahir sejak tercapainya kesepakatan tentang barang dan harganya. Jika prestasi dan kontra prestasi sudah tercapai sepenuhnya, artinya distributor sudah membeli barang dari principal dan membayar harga barang dari principal dan membayar harga barang itu dan barang sudah di serahkan oleh principal, artinya secara timbal balik hak dan kewajiban hukum telah terpenuhi, maka selesailah hubungan hukum antara principal dan distributor (Butir 8).

- c) Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas Butir 17-20 dan butir 25 BAP tnggal 20 Oktober 2017 (videbuktiB25)

Menurut hukum perdata, dalam hubungan keagenan (*agency relationship*) hubungan hukum antara agen dengan principal sama dengan hubungan hukum antara penerima kuasa dengan pemberian kuasa. Demikian juga hubungan hukum antara principal dengan distributor dalam hukum perdata karena principal memberikan mandat kepada distributor namun demikian undang-undang khusus di bidang keagenan atau distributorshio bisa mengatur lain. (Butir 17)

Walaupun ada aturan hukum khusus mengenai distributorship atau agency yang diatur secara khusus dalam peraturan perundang-undangan yang khusus untuk itu, in general KUHPerdara menganggap antara principal dengan agent atau antara principal dengan distributor ada hubungan kuasa tetapi dalam bidang hukum perdagangan karena aturan khusus mengenai hal itu maka aturan yang khusus mengesampingkan aturan umumnya Lex Specialis Derograt Legi Generali. (Butir 18)

Jika undang-undangnya sudah mengatur sendiri, berarti mengesampingkan hukum umum tentang pemberian kuasa dlam KUHPerdara (Butir 25)⁵¹

⁵¹ Lihat Putusan KPPU No 22/KPPU-I/ 2016

Mengenai hubungan distributor dan produsen atau agen dan produsen memiliki prinsip yang jelas berbeda Distributor dengan produsen suatu hubungan antara penjual dan pembeli, jual beli merupakan suatu perjanjian antara penjual dan pembeli untuk mneyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak yang lainnya membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang⁵²

Maka mengenai hubungan antara produsen dan distributor merupakan pelaku usaha yang independen berdasarkan adanya peraturan yang telah mengatur khusus tentang Produsen, Distributor dan Agent yaitu dalam Peraturan menteri perdagangan No 11 Tahun 2006 dan No 22 Tahun 2016 dan juga adanya pengecualian di dalam Pasal 50 Huruf a Undang-undang No 5 Tahun 1999, Maka Tentang pelaku usaha (sebagai pemasok) yang memberikan persyaratan perdagangan di dalam pemenuhan unsur Pasal 15 Ayat 3 Huruf b adalah jelas PT Balina Agung Perkasa sebagai Distributor.

5. Unsur Pelaku Usaha Yang Menerima Barang Atau Jasa

Tentang Pelaku usaha yang menerima barang Pihak yang menerima yaitu pelaku usaha yang menerima pasokan berupa barang dan/atau jasa dari pemasok,⁵³ yang dimaksud pelaku usaha penerima pasokan didalam kasus ini adalah Toko atau Outlet-outlet yang ada di bawah Distributor dari PT BAP yang berstatus level Star *Outlet*,

⁵² Subekti. *Aneka Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2014, hlm 1

⁵³ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (perjanjian tertutup)

Wholesale, maupun *Retailer* yang menerima barang berupa produk Air Mineral Dalam Kemasan (AMDK). Dan yang memasok kepada Toko/Outlet yang dimaksud adalah PT Balina Agung Perkasa sebagai Distributor.

6. Unsur Tidak Akan Membeli Barang Atau Jasa Sejenis Dari Pelaku Usaha Lain

Tentang tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama dalam kasus ini barang yang sama adalah produk Air Mineral Dalam Kemasan (AMDK) berdasarkan adanya mengenai “Form Sosialisasi Pelanggan Start Outlet” dimana apabila para outlet masih menjual produk Le Mineral maka akan mendapatkan sanksi berupa Degradasi status level dari Star Outlet menjadi wholeseller hal ini menurut KPPU telah adanya ancaman oleh dari pihak terlapor yang dapat mempengaruhi harga jual.

Sedangkan tentang barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain atau dalam hal ini sebagaimana barang yang sama atau sejenis di dalam kasus ini adalah Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang diproses tanpa bahan-bahan lainnya yang tidak dicampur, ditambahkan dan/atau dikurangi oleh komponen atau zat tertentu sehingga merubah warna, menimbulkan aroma tertentu sehingga memberikan fungsi tertentu⁵⁴ maka sejenis dari produk

⁵⁴ Lihat Peraturan Menteri Perindustrian No 11/M-IND/PER/3/2017 Tentang Lembaga Penilaian dan Pengawasan Air Mineral

(Aqua) yaitu produk (Le Mineral) yang dimana label tersebut yang tercantum di dalam “Form Sosialisasi Outlet”

7. Unsur Pelaku Usaha Lain Yang Menjadi Pesaing Dari Pelaku Usaha

Pemasok

Tentang unsur Pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok di dalam kasus ini dalam penjabaran unsur pada pedoman Pasal 15 bahwa pelaku usaha lain adalah pelaku usaha yang mempunyai hubungan vertical maupun horizontal yang berada dalam satu rangkaian produksi dan distribusi baik di hulu maupun di hilir dan bukan merupakan pesaingnya.⁵⁵ Pelaku usaha lain di dalam kasus ini adalah para outlet yang berada di bawah distributor PT Balina Agung Perkasa. Sedangkan pengertian tentang pelaku usaha pesaing di dalam penjabaran pasal 5 Undang-undang No 5 Tahun 1999 Pelaku usaha pesaing adalah pelaku usaha lain dalam pasar bersangkutan.⁵⁶

Berdasarkan definisi-definisi tersebut apabila di Tarik ke dalam kasus maka dengan adanya Form Sosialisasi Star Outlet kepada toko/outlet yang dikeluarkan dimana hal adanya degradasi status level outlet sehingga mempengaruhi harga atau potongan harga dengan syarat para Outlet tidak boleh menjual barang dari pelaku usaha pesaing. Pelaku usaha pesaing yang dimaksud dalam kasus ini yaitu Barang yang di produksi oleh PT Fresindo Jaya (Lemineral) menurut

⁵⁵ Lihat Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (perjanjian tertutup)

⁵⁶ Rachmadi Usman, *Op.cit*, hlm 221

penulis terhadap Form sosialisasi tersebut adanya sanksi berupa penurunan status level tidak dapat berpengaruh secara signifikan dikarenakan walaupun para outlet tidak mengikuti form tersebut maka para outlet masih bisa menjual produk Le Mineral dengan imbasnya harga merek produk Aqua yang akan menjadi mahal artinya Form sosialisasi tersebut tidak secara serta merta menutup pelaku usaha yaitu produk le mineral untuk masuk kepasar sebagaimana syarat perjanjian tertutup harus mengakibatkan dampak yang besar secara signifikan karena apabila tidak perjanjian tertutup tersebut tidak pasti atau meragukan⁵⁷

Dalam penerapan Pasal 15 ayat (3) Huruf b Juga diterapkan pada kasus serupa Contohnya pada kasus Program Geser Kompetitor yang di lakukan oleh Batu Baterai ABC Yaitu Arta Boga Cemerlang pada Putusan Perkara Nomor 06/KPPU-L/2004. Dilihat dari kasus ini dimana yang melakukan pelanggaran Perjanjian Tertutup adalah Distributor dari Batu Baterai ABC PT Arta Boga Cemerlang merupakan distributor yang mengeluarkan “Program Geser Kompetitornya” dalam waktu promosi batu baterai ABC, dengan adanya program tersebut beberapa toko-toko, grosir/semi grosir yang ada di wilayah pulau Jawa-Bali terikat oleh ABC dengan memberikan harga potongan sebesar 2% jika bersedia memajang produk baterai ABC dan 2% jika tidak menjual produk panasonic, PT ABC terbukti

⁵⁷ *Ibid*, hlm 353

melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan KPPU menghukum dengan membatalkan Program Geser Kompetitor tersebut.

Hukum persaingan usaha memberikan perlakuan yang sama bagi investor atau pelaku usaha asing maupun domestik untuk melakukan atau berinvestasi atau beroperasi di Indonesia harus tunduk pada peraturan perundang-undangan yang ada di Indonesia, tidak memberikan keistimewaan kepada siapapun sehingga Hukum persaingan usaha menjamin bagi pelaku usaha baik besar maupun kecil, asing maupun domestik dan kepada konsumen di berikan perlindungan dari faktor-faktor yang muncul dari adanya tindakan persaingan yang dilakukan oleh pelaku usaha.⁵⁸

Penulis akan sedikit membahas tentang nilai yang terkandung di dalam Setiap putusan lembaga peradilan yang dimana haruslah bersifat ideal, adil dan dapat di eksekusi agar mendapat suatu kepastian hukum dalam masyarakat maupun para pihak yang mempunyai kepentingan putusan KPPU merupakan suatu sumber penting dalam Hukum Persaingan Usaha karena merupakan bentuk Implementasi Terhadap Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, dalam sebuah putusan pengadilan maupun KPPU harus mengandung nilai-nilai dasar hukum agar setiap putusan menciptakan keadilan untuk kedua belah pihak⁵⁹ antara lain :

⁵⁸ I Made Sarjana. *Prinsip Pembuktian Dalam Hukum Persaingan Usaha*. Zifatama Publisher. Sidoarjo : 2014. hlm 100

⁵⁹ Muhammad Sadi Is, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Setara Perss, Malang , 2016, hlm 95

1. Nilai Keadilan

Keadilan dalam putusan perkara Persaingan usaha yaitu baik keadilan bagi para mereka yang berperkara maupun untuk masyarakat luas atau konsumen dikarenakan dengan tujuan dari hukum persaingan usaha sendiri yang bukan hanya untuk persaingan itu tapi juga mengenai konsumen sehingga itu putusan di dalam persaingan usaha haruslah membawa dampak positif bagi masyarakat konsumen yaitu keadilan yang dirasakan melalui manfaat yang di dapatkan di sebut juga dengan *allocative efficiency* antara lain:

- a. Adanya suatu keadilan yang berlaku dimana dan kapan saja artinya keadilan tidak mengenal ruang dan waktu.
- b. Adanya hak dan kewajiban
- c. Adanya kesesuaian antara keadilan prosedural dan keadilan substansial, maksudnya adalah keadilan tersebut di dapatkan mulai dari proses awalnya suatu perkara hingga adanya suatu putusan yang final yang dapat diterima oleh para pihak
- d. Adanya kesesuaian penerapan antara peraturan perundang-undangan dengan rumusan putusan hakim yang di hasilkan
- e. Adanya pengakuan oleh masyarakat terhadap keadilan yang di hasilkan artinya bahwa hasil putusan yang di pertimbangkan oleh hakim sudah sesuai dengan harapan masyarakat.

- f. Keadilan yang dapat dilaksanakan oleh para pihak yang menang di dalam suatu perkara maksudnya yaitu pihak yang menang dapat menuntut apa yang telah menjadi hak mereka
- g. Terwujudnya suatu keseimbangan di dalam masyarakat maksud dalam hal ini putusan tersebut bukan hanya diperuntukan untuk yang berperkara tapi juga untuk masyarakat luas.⁶⁰

2. Nilai Kemanfaatan

Kemanfaatan dari suatu putusan merupakan suatu kebahagiaan yang di dapatkan oleh masyarakat maksudnya yaitu Hukum yang baik adalah hukum yang bisa memberikan manfaat kepada subjek hukum. menurut Fence M Wantu di dalam disertasinya tentang kemanfaatan adalah :

- a. Hukum dapat memberikan kebahagiaan atau kepuasan tersendiri bagi pihak-pihak yang berperkara maksudnya yaitu dalam setiap putusan hakim yang berakhir dengan memberikan kebahagiaan dan kepuasan kepada para pihak yang berperkara
- b. Tidak lahirnya kembali permasalahan baru antara para pihak yang berperkara.
- c. Kembali normalnya hubungan para pihak yang bersengketa.
- d. Diperolehnya kembali dari pihak yang menang apa yang menjadi obyek sengketa.

⁶⁰ I Made Sarjana, Dikutip Dari Fence M Wantu, *Peranan Hakim Dalam Mewujudkan Kepastian Hukum Keadilan Dan Kemanfaatan Peradilan Perdata*, (Disertasi) Fakultas Hukum Unviersitas Gadjah Mada, Yogyakarta 2011, hlm 83

- e. Adanya suatu keseimbangan dan ketentraman di dalam masyarakat.⁶¹

Sebagaimana dalam tujuan hukum persaingan usaha yang umumnya putusan dalam hukum persaingan usaha dapat menciptakan 2 efisiensi bagi para produsen (*Productive efficiency*) dan untuk masyarakat (*allocative efficiency*).

Maksud dari *Productive efficiency* yaitu di mana efisiensi untuk perusahaan dalam memproduksi suatu barang dan jasa. Dikatakan efisien apabila perusahaan-perusahaan dalam menjalankan kegiatan produksinya maupun dalam distribusi tersebut dilakukan dengan biaya yang serendah-rendahnya karena dapat menggunakan sumber daya sekecil mungkin. Artinya perusahaan dapat menekan biaya produksinya.

Allocative efficiency yang artinya adalah efisiensi untuk masyarakat atau konsumen. Maksudnya yaitu apabila perusahaan-perusahaan dalam melakukan kegiatan produksinya hingga pendistribusianya dapat menekan biaya hingga efisien maka hal ini berpengaruh terhadap harga yang akan di bayar oleh konsumen yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kedua tujuan ini tercermin

⁶¹ Dikutip dari: Fence M Wantu, *Ibid.* hlm 90

sebagaimana dalam tujuan hukum persaingan usaha dalam pasal 3 Undang-undang No 5 Tahun 1999⁶²

3. Nilai kepastian Hukum

Kepastian merupakan suatu kejelasan norma, agar dapat dijadikan pedoman bagi masyarakat yang dikenakan hukum tersebut dengan adanya suatu ketegasan dan kejelasan dalam penerapan hukum di masyarakat sehingga tidak menimbulkan banyaknya yang salah tafsir. Kepastian hukum juga berarti selain dari kejelasan tidak adanya keragu-raguan, tidak menimbulkan kontradiktif dan yang penting adalah hukum tersebut dapat di eksekusi atau dilaksanakan.⁶³

Selain dalam hukum positif, kepastian hukum juga diatur dalam Islam, hal tersebut bertujuan agar segala hajat hidup manusia dapat berjalan dengan semestinya, tentunya dengan berpedoman dengan Al-Qur'an dan hadist.

Dalam Al-Qur'an Surat Al-Israa' ayat 15, Allah Swt berfirman :

“Barangsiapa yang berbuat sesuai dengan petunjuk (Allah), Maka Sesungguhnya itu untuk (keselamatan) dirinya sendiri; dan Barangsiapa yang sesat Maka Sesungguhnya Dia tersesat bagi (kerugian) dirinya sendiri. dan seorang yang berdosa tidak dapat memikul dosa orang lain, dan Kami tidak akan meng'azab sebelum Kami mengutus seorang rasul”..

⁶² I Made Sarjana. *Op.Cit.* hlm 105

⁶³ *Ibid.* hlm 107

Selanjutnya di surat Al-Maidah ayat 95 terdapat ketegasan Illahi yang menyatakan Allah mengampuni kesalahan yang sudah berlalu, yang berbunyi:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu membunuh binatang buruan, ketika kamu sedang ihram. Barangsiapa di antara kamu membunuhnya dengan sengaja, Maka dendanya ialah mengganti dengan binatang ternak seimbang dengan buruan yang dibunuhnya, menurut putusan dua orang yang adil di antara kamu sebagai had-yad yang dibawa sampai ke Ka'bah atau (dendanya) membayar kaffarat dengan memberi Makan orang-orang miskin atau berpuasa seimbang dengan makanan yang dikeluarkan itu, supaya Dia merasakan akibat buruk dari perbuatannya. Allah telah memaafkan apa yang telah lalu. dan Barangsiapa yang kembali mengerjakannya, niscaya Allah akan menyiksanya. Allah Maha Kuasa lagi mempunyai (kekuasaan untuk) menyiksa”.

Dari keduanya dapat di simpulkan bahwa di dalam segala perbuatan tidak dapat serta merta di hukum kecuali telah ada aturannya dengan adanya kekuatan dari hukum dengan berdasarkan pertimbangan yang jelas sehingga seluruh putusan dengan berdasarkan hukum atau norma yang ada di dalam Undang-undang dan sehingga dalam proses pembuktian dan pertimbangannya baik dalam segi proses pemenuhan unsur dan penerapan Pasal atau norma sesuai dengan fakta sehingga dalam menerapkan suatu pasal kepada suatu fakta tidak menimbulkan adanya keragu-raguan.

H. Kesimpulan.

Berdasarkan penjabaran di atas maka penulis menyimpulkan tentang penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b di dalam Putusan Nomor 22/KPPU-I/2016 ini bahwa Pasal 15 Ayat (3) huruf b kurang tepat apabila di terapkan kepada PT Tirta Investama selaku produsen jika dilihat berdasarkan kedudukan Produsen dengan distributor yang merupakan pelaku usaha independent atau dapat bertanggung jawab secara masing-masing sehingga perbuatan dari distributor tidak bisa di pertanggung jawabkan kepada produsen apabila perjanjian distributor dan produsen hanya berdasarkan atas perintah Peraturan Menteri Perdagangan No 11 Tahun 2006.

Apabila perjanjian berdasarkan prinsip perjanjian keagenan maka produsenlah yang bertanggung jawab namun jika dilihat dengan adanya sanksi kepada Terlapor II sebagai distributor membuktikan secara tidak langsung bahwa Terlapor II adalah pelaku usaha yang bertanggungjawab karena atas dasar sanksi tersebut, maka dalam hal ini perlu adanya kejelasan dalam kedudukan terlapor II dengan demikian pasal 15 ayat (3) huruf b ini lebih tepat bila diterapkan kepada distributor saja. Atau cukup dengan penerapan pasal 19 huruf (a) dan (b) tentang penguasaan pasar karena kedua pelaku usaha merupakan pelaku usaha yang secara bersama-sama melakukan tindakan persaingan usaha tidak sehat.

Daftar Pustaka

Buku

- Andi Fahmi Lubis, et. All. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks Dan Konteks*. Jakarta: Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) 2009.
- Ahmad Yani dan Gunawan Widjaja. *Seri Hukum Bisnis Anti Monopoli*. Raja Grafindo. Jakarta : 2000.
- Andi Fahmi. All. *Hukum Persaingan Usaha Buku Teks*. (Edisi kedua). Penerbit KPPU. Jakarta : 2017
- David W. Cravens. *Strategic Marketing*. terjemahan oleh Lina Salim. Pemasaran Strategis. Jilid 2. Penerbit Erlangga, Jakarta
- Elyta ras Ginting. *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisis dan Perbandingan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999)*. Citra Aditya Bakti. Bandung : 2001
- Galuh puspaningrum. *Hukum perjanjian yang dilarang dalam persaingan usaha*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo 2015.
- I Made Sarjana. *Prinsip Pembuktian Dalam Hukum Persaingan Usaha*. Zifatama Publisher. Sidoarjo : 2014.
- Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha*, Ctk. ke- 1, Jakarta: , Raja Grafindo Persada 2010
- Munir Fuady. *Hukum Anti Monopoli Menyongsong Era Persaingan Sehat*. Citra Aditya Bakti. Bandung: 1999
- Muhammad Sadi Is. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Setara Perss. Malang : 2016.
- Neni Sri Imaniyati. *Hukum Bisnis Telaah Tentang Pelaku Dan Kegiatan Ekonomi*. Graha Ilmu. Bandung : 2009
- Osgar S. Matompo. *Hakikat Hukum Sistem Persaingan Usaha Yang Sehat, Kompetitif Dan Berkeadilan*. Yogyakarta : Genta Publishing 2015
- Ridwan Khairandy. *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia*. FH UII Pers. Yogyakarta : 2014
- Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Sinar Grafika. Jakarta: 2013

Rudhi Prasetya. *Kedudukan Mandiri Perseroan Terbatas*. Cet ketiga. Citra Aditya Bakti. Bandung : 2001

Ridwan Khairandy. *Pokok-Pokok Hukum Kontrak Indonesia*. FH UII Pers. Yogyakarta : 2014

Suyud Margono, *Hukum Anti Monopoli*, Ctk.Pertama, Jakarta: Sinar Grafika, 2009

Sudikno Mertokusumo. *Hukum Acara Perdata Indonesia*. Liberty Yogyakarta. Yogyakarta : 2009

Susanti Adi Nugroho. *Hukum Persaingan Usaha DI Indonesia, Dalam Toeri dan Praktik Serta penerapan hukumnya*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta : 2012

Subekti. *Aneka Perjanjian*. Citra Aditya Bakti. Bandung: 2014

Suharnoko. *Hukum Perjanjian Toeri Dan Analisa Kasus*. Pernada Media. Jakarta : 2004.

Peraturan Perundang-undangan Dan Peraturan Lainnya

Undang-Undang No 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Tentang Pedoman Pasal 15 (Perjanjian Tertutup) Undang-undang No 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Tentang Pedoman Pasal 50 Huruf D tentang Undang-Undang No 5 Tahun 1999 Tentang Keagenan

Peraturan Menteri Perdagangan No 22 tahun 2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

Peraturan Menteri Perdagangan No 11 Tahun 2006 Tentang ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen Atau Distributor Barang Dan/Atau Jasa

Peraturan Menteri Perindustrian No 11/M-IND/PER/3/2017 Tentang Lembaga Penilaian dan Pengawasan Air Mineral

Putusan

Putusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016

Jurnal

Yati Nurhayati, “Konstitusionalitas Perjanjian Distribusi Dalam Persaingan Usaha Sehat” terdapat dalam <https://media.neliti.com/media/publications/113448-IDkonstitusionalitas-perjanjian-distribusi.pdf>, Diakses pada tanggal 21 November 2018. Pukul 20.30WIB

Yohana yuniarti terdapat dalam <http://ejournal.uajy.ac.id/968/2/1EA16206.pdf> Diakses terakhir tanggal 06 Desember 2018. Pukul 20.00WIB

Situs Internet Yang Diakses

<https://ekonomi.kompas.com/read/2017/08/23/063026426/aqua-vs-le-minerale-pemilik-toko-diminta-tidak-pajang-le-minerale> . Di akses pada tanggal 08 Oktober 2018. Pukul 20.00 WIB

<http://nasional.harianterbit.com/nasional/2016/10/19/70878/25/25/-KPPU-Sikapi-Somasi-Terbuka-Le-Minerale-Terhadap-Aqua> Diakses pada tanggal 09 Oktober 2018. Pukul 10.00WIB

<https://www.hukumonline.com/berita/baca/h0112340/kppu-minta-produsen-batere-abc-hentikan-perjanjian-program-geser-kompetitor> Diakses pada tanggal 16 Oktober 2018. Pukul 14.00WIB

<https://news.detik.com/berita/3287606/promosi-tidak-sehat-pop-ice-didenda-rp-11-miliar> Diakses pada tanggal 17 Oktober 2018. Pukul 19.30WIB

<http://www.tribunnews.com/metropolitan/2017/10/25/faisal-basri-persaingan-industri-air-minum-dalam-kemasan-di-indonesia-relatif-sehat>. Diakses tanggal 7 November 2018. Pukul 09.00WIB