



Analisa Perjanjian Tertutup dalam Pasal 15 Ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 dalam Perspektif Normatif dan Implementasinya

Kamser Lumbanradja¹, Dhaniswara K. Harjono¹, Hulman Panjaitan^{1*}

¹ Universitas Kristen Indonesia, Indonesia

 hulman.panjaitan@uki.ac.id*

Abstract

To create a conducive business climate and to avoid unhealthy business competition, which can harm fellow business actors, including guaranteeing the quality of goods and services produced for the benefit of society as consumers, it is necessary to have legal institutions that regulate orderly business competition, known as the Business Competition Law. In Indonesia, the normative provisions of business competition law are regulated in Law No. 5 of 1999 concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition. In this connection, Law No. 5 of 1999 has regulated and established a number of rules aimed at creating a conducive business climate and healthy business competition, including through the regulation of prohibited closed agreements as regulated in Article 15 of Law No. 5 of 1999. Regulations come in various forms and types, all of which aim to create a conducive business climate and avoid unhealthy business competition, which can harm all parties.

Keywords: Closed Agreement Analysis, Business Competition Law

ARTICLE INFO

Article history:

Received
March 08, 2024
Revised
April 03, 2024
Accepted
April 27, 2024

Published by
ISSN

Website

This is an open access article under the CC BY SA license

CV. Creative Tugu Pena
2774-7077

<https://attractivejournal.com/index.php/bce/>

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



PENDAHULUAN

Pelaku usaha, baik yang tergolong besar maupun kecil, termasuk mikro dan menengah, menempati posisi strategis dalam lingkup kinerja perekonomian nasional. Oleh karenanya, pemerintah diharapkan harus memberikan perhatian serius kepada pelaku usaha, tentunya tidak dengan cara mengesampingkan hak dan kepentingan konsumen (Damanik, 2020). Harus ada keseimbangan kepentingan antara pemerintah, pelaku usaha dan masyarakat sebagai konsumen atas produk dan distribusi barang dan jasa yang dihasilkan pelaku usaha demi terciptanya iklim usaha yang kondusif dan seimbang (Sunarto et al., 2023).

Dalam lingkup ekonomi, persaingan atau kompetisi adalah bersaingnya para penjual yang sama-sama berusaha mendapatkan keuntungan, pangsa pasar dan jumlah penjualan. Para penjual biasanya berusaha mengungguli persaingan dengan membedakan harga, produk, distribusi dan promosi (Ischak et al., 2023). Dengan adanya persaingan yang terjadi diantara para pelaku usaha yang ada, sangat memungkinkan terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat yang dapat berdampak secara langsung maupun tidak langsung kepada konsumen maupun pelaku usaha itu sendiri (Rizqi et al., 2023). Aturan ini yang dikenal dengan hukum persaingan usaha yang di Indonesia, secara normative diatur dalam UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Bagi berkembangnya dunia usaha, sangat diperlukan iklim yang kondusif dan persaingan usaha yang sehat tanpa merugikan para pelaku usaha lainnya. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan pranata hukum yang mengatur kehidupan dan pergaulan hidup ekonomi sebagaimana merupakan tujuan hukum itu sendiri untuk mengatur tata tertib kehidupan masyarakat. Hukum berperan sebagai pelindung keperluan manusia dan untuk melindungi kepentingan manusia, pelaksanaan dan penegakan hukum harus dilakukan maksimal dan profesional (Suwartono, 2023). Penegakan hukum dapat dilakukan secara normal, damai dan tertib. Hukum yang dilanggar harus ditegakkan oleh aparat penegak hukum. Keberlakuan hukum memerlukan kepastian hukum sebagai bagian dari perlindungan hukum yang memadai terhadap tindakan yang sewenang-wenang (Qoumy & Haryanto, 2023).

Hukum Persaingan Usaha pada dasarnya mengatur mengenai perilaku, tindakan atau perbuatan termasuk perjanjian yang dilarang dilakukan oleh satu atau lebih pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya dimana pelanggaran atas kaedah tersebut dapat dikenakan sanksi, baik yang bersifat administratif maupun sanksi pidana. Namun, persaingan usaha yang sehat akan berakibat positif bagi para pengusaha yang saling bersaing atau berkompetisi karena dapat menimbulkan upaya-upaya peningkatan efisiensi, produktivitas, dan kualitas produk yang dihasilkan (Abdul, 2004). Kehadiran Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat telah banyak memberikan arti bagi perubahan dalam iklim berusaha menjadi lebih sehat dibandingkan sebelum diberlakukan undang-undang ini. UU No. 5 Tahun 1999 sedikit demi sedikit mengembalikan kepercayaan pelaku usaha terhadap usaha pemerintah untuk mewujudkan iklim usaha yang sehat dan kondusif, yang dapat memberikan jaminan adanya kesempatan berusaha yang sama bagi setiap pelaku usaha, tanpa melihat besar kecilnya skala usaha mereka (Wahid, 2023).

Persaingan usaha yang sehat (*fair competition*) akan memberikan akibat positif bagi pelaku usaha, sebab dapat menimbulkan motivasi atau rangsangan untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, inovasi, dan kualitas produk yang dihasilkan (Tampubolon & Hartanto, 2024). Selain menguntungkan bagi para pelaku usaha, tentu saja konsumen memperoleh manfaat dari persaingan usaha yang sehat itu, yaitu dengan adanya penurunan harga, banyak pilihan dan peningkatan kualitas produk. Sebaliknya, apabila terjadi persaingan usaha yang tidak sehat (*unfair competition*) antara pelaku usaha tentu berakibat negatif tidak saja bagi pelaku usaha dan konsumen, tetapi juga memberikan pengaruh negatif bagi perekonomian nasional (Indrasari, 2023).

Persaingan usaha adalah salah satu faktor penting dalam menjalankan roda perekonomian suatu negara. Persaingan usaha dapat mempengaruhi kebijakan yang berkaitan dengan perdagangan, industry, iklim usaha yang kondusif, kepastian dan kesempatan berusaha, kepentingan umum, kesejahteraan dan sebagainya (Ridwan, 2021). Para ekonom mengatakan bahwa persaingan dalam mekanisme pasar akan memacu para pelaku usaha berinovasi untuk menghasilkan produk yang bervariasi dengan harga bersaing dan akan dapat menguntungkan produsen maupun konsumen (Adenisatrawan, 2023).

UU No. 5 Tahun 1999 dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif telah mengatur dan menetapkan berbagai kaidah untuk menghindari persaingan usaha tidak sehat. Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha. Diantaranya adanya pengaturan tentang perjanjian (Martinelli et al., 2023).

Dalam tata tertib kehidupan perekonomian, peran perjanjian tidak bisa dikesampingkan dan sangat strategis. Segala transaksi dalam kegiatan ekonomi didasarkan kepada perjanjian atau hubungan kontraktual. Perjanjian itu sendiri merupakan suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri

untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan (Suprihanto et al., 2023). Secara otentik, perjanjian dapat dirumuskan sebagai suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Menurut doktrin sebagaimana dikemukakan oleh Subekti, perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Dalam lingkup, hukum persaingan usaha, melalui Pasal 1 angka (7) UU No. 5 Tahun 1999, 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 tertulis.

Dalam rangka penciptaan iklim usaha yang kondusif dan persaingan usaha yang sehat, UU No. 5 Tahun 1999 telah mengatur apa yang disebut dengan perjanjian tertutup sebagaimana terdapat dalam Pasal 15. Perjanjian tertutup merupakan suatu perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha agar dapat menjadi sarana dan upaya bagi pelaku usaha untuk dapat melakukan pengendalian oleh pelaku usaha terhadap pelaku usaha lain secara vertical (Pengendalian vertical), baik melalui pengendalian harga maupun melalui pengendalian non harga (Rabbani & Suherman, 2023). Strategi perjanjian tertutup ini pada umumnya lebih banyak dilakukan pada level distribusi produk barang dan/atau jasa (Tarmudi & Malinim, 2023).

Larangan dari penerapan dan pemberlakuan perjanjian tertutup dalam lingkup hukum persaingan usaha merupakan pengecualian dari asas kebebasan berkontrak sebagai salah satu asas penting dalam hukum perjanjian sebagaimana diatur dalam Paal 1338 ayat (1) KUHPerduta. Asas kebebasan berkontrak (*partij autonomy*) memberikan kebebasan kepada setiap anggota masyarakat untuk dapat membuat perjanjian dalam bentuk apa saja dan berisi apa saja asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Namun dalam hal-hal tertentu, undang-undang melarang adanya perjanjian-perjanjian tertentu sebagaimana diatur dalam UU No. 5 Tahun 1999.

Dalam rangka penciptaan iklim yang kondusif bagi dunia usaha dan untuk menghindari persaingan usaha yang tidak sehat, UU No. 5 Tahun 1999 telah mengatur dan menetapkan adanya sejumlah perjanjian yang dilarang, salah satunya adalah perjanjian tertutup sebagaimana diatur dalam Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999. Perjanjian tertutup atau exclusive agreement adalah suatu perjanjian yang terjadi antara mereka yang berada pada level yang berbeda pada proses produksi atau jaringan distribusi suatu barang atau jasa.

Dalam penegakan hukum melalui putusan KPPU, terdapat salah satu kasus yang berkaitan dengan perjanjian tertutup, yang diputus oleh KPPU dalam perkara No. 22/KPPU-I/2016 antara PT. Tirta Investama (PT. TIV) dan PT. Balina Agung Perkasa (PT. BAP). Kedua perusahaan ini secara bersama-sama pernah menyampaikan himbauan secara lisan kepada para pedagang Star Outlet (SO) mulai dari akhir tahun 2015 sampai dengan pertengahan tahun 2016. Dengan bukti dokumen mengenai form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet yang memerintahkan bahwa penjual yang menjadi Star Outlet dari produk PT TIV bersedia untuk tidak menjual produk air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek Le Minerale dan bersedia menerima konsekuensi sanksi dari PT. TIV berupa penutunan ke Wholeseller apabila menjual produk competitor sejenis dengan merek Le Minerale. Kemudian Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet tersebut ditandatangani oleh pedagang SO lengkap dengan nama pemilik dan nomor telepon dan form tersebut disebarkan baik secara bersama-sama maupun sendiri-sendiri oleh pegawai PT. TIV dan/atau PT. BAP (Rahmadayani et al., 2023). Dalam perkara ini, Majelis KPPU Menilai dan memutuskan bahwa PT. TIV dan PT. BAP terbukti bersalah dan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999.

Dalam kaitan ini, permasalahan utama yang ingin dikaji dan dianalisis adalah bagaimana pengaturan normative dari perjanjian tertutup yang dilarang sesuai Pasal 15

ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian hukum juridis normatif atau yang juga dikenal sebagai penelitian hukum doktrinal yang ditujukan dan berkaitan dengan inventarisasi terhadap asas-asas atau prinsip-prinsip hukum, penerapan hukumnya, baik yang berjalan secara operasional oleh institusi maupun dalam hal prosedur penyelesaian hukum dalam praktik. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) melalui sejumlah peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan pokok permasalahan. Mengingat metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian juridis normative, maka jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier dengan teknik pengumpulan data melalui studi dokumen atau literatur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk Perjanjian Tertutup yang Dilarang Sesuai dengan Pasal 15 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999

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 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. Perjanjian tertutup pada prinsipnya merupakan bagian penting dari hambatan vertikal (*vertical restraint*), maka perjanjian tertutup memiliki dua katagori yaitu hambatan untuk persaingan yang sifatnya intrabrand dan hambatan untuk persaingan yang sifatnya interbrand.

Persaingan intrabrand adalah persaingan antara distributor atau pengecer untuk suatu produk yang berasal dari manufaktur atau produsen yang sama. Oleh karena itu, hambatan yang bersifat intrabrand terjadi ketika akses penjualan distributor atau pengecer dibatasi oleh produsen. Sedangkan persaingan interbrand 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. Perjanjian tertutup merupakan salah satu strategi yang dapat ditempuh oleh pelaku usaha untuk meningkatkan kekuatan pasar yang mungkin akan mengganggu iklim persaingan dan pada akhirnya akan merugikan konsumen. UU No. 5 Tahun 1999 telah mengantisipasi hal ini dengan melarang beberapa tindakan (strategi) yang termasuk dalam kategori perjanjian tertutup, karena potensial menimbulkan kerugian masyarakat (*welfare loss*).

Perjanjian tertutup merupakan salah satu bentuk teknis dari hambatan vertikal (*vertical restraint*). Dalam hukum persaingan, pendekatan sebagaimana diatur dalam Pasal 15 ini harus menggunakan interpretasi yang fleksibel dan tidak kaku sebagaimana dimaksud oleh Mahkamah Agung Republik Indonesia dalam Putusannya No. 05 K/KPPU/2007 tertanggal 4 April 2008 sesuai kasusnya, untuk membuktikan bahwa pelaku usaha membuat perjanjian tertutup yang melanggar Undang Undang sehingga dapat dikenai sanksi.

Bentuk-bentuk perjanjian tertutup yang dilarang meliputi:

- 1) Pasal 15 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999: Perjanjian yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang hanya akan memasok atau tidak memasok kembali

barang dan/atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan/atau pada tempat tertentu (exclusive dealing distribution).

- 2) Pasal 15 ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999: Perjanjian yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok (tying agreement).
- 3) Pasal 15 ayat (3) poin a. UU No. 5 Tahun 1999: 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 harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok (tying agreement dikaitkan dengan potongan harga).
- 4) Pasal 15 ayat (3) poin b. UU No. 5 Tahun 1999: 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 membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok (exclusive dealing dikaitkan dengan potongan harga).

Pasal-Pasal yang terkait dalam ketentuan Perjanjian Tertutup

- 1) Pasal 8 tentang larangan perjanjian penetapan harga jual kembali (resale price maintenance), berdasarkan perjanjian ini pelaku usaha penerima pasokan dilarang untuk memasok kembali barang yang dibeli dengan harga yang lebih rendah dari yang diperjanjikan (resale at loss).
- 2) Pasal 14 tentang larangan integrasi vertikal. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi, yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.
- 3) Pasal 16 tentang larangan membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Mengaitkan Pasal 16 dengan Pasal 15 tidak bisa dihindari karena pada hakekatnya perjanjian lahir dari adanya kesepakatan kedua belah pihak atau lebih. Bilamana pelaku usaha pemasok berada di luar negeri sehingga berada di luar jangkauan keberlakuan UU No. 5 Tahun 1999, maka tanpa menghubungkan Pasal 15 dengan Pasal 16 menjadikan UU No. 5 Tahun 1999, yang bertujuan menegakkan persaingan usaha yang sehat, pelaku usaha lain dan konsumen, menjadi impoten karena tidak ada yang dapat dikenai sanksi. Dengan menghubungkan Pasal 15 dengan Pasal 16, maka dalam keadaan tersebut sebelumnya, pelaku usaha yang menerima pasokan pun dapat dikenai sanksi karena atas dasar kesepakatannya sendiri yang diberikannya secara sukarela untuk membuat perjanjian tertutup dapat membawa kerugian bagi pelaku usaha lain, konsumen dan iklim persaingan usaha yang sehat.
- 4) Pasal 50 huruf b. mengatur tentang pengecualian yang diberikan UU No. 5 Tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.
- 5) Pasal 50 huruf c. mengatur tentang pengecualian terhadap perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau/jasa yang tidak mengekang dan/atau menghalangi persaingan.
- 6) Pasal 50 huruf d. mengatur tentang pengecualian terhadap perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah diperjanjikan.

Penafsiran Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999

Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan/atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu. Adapun penjelasan dari Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999, ayat per ayat adalah sebagai berikut:

1) Pasal 15 ayat (1): Perjanjian distribusi eksklusif (*exclusive distribution agreement*)

Ayat (1) menjelaskan larangan bagi pelaku usaha (hulu) untuk mengadakan perjanjian yang bersifat eksklusif dengan pelaku usaha lain. Berdasarkan unsur pelaku usaha lain sebagai pihak yang menerima barang dan/atau jasa, dijelaskan bahwa pelaku usaha lain tersebut dapat dikategorikan sebagai pemasok/penyalur dan/atau yang berada di tingkat hilir dalam satu rangkaian produksi dan distribusi vertikal. Sifat perjanjian tertutup dijelaskan melalui unsur hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan/atau jasa kepada pihak tertentu dan di tempat tertentu. Pembatasan dalam kebebasan memberi pasokan (berdasarkan kriteria pelaku usaha/pihak tertentu dan di tempat tertentu) yang dikenakan oleh pelaku usaha (hulu) kepada pelaku usaha hilir merupakan faktor utama untuk memenuhi kriteria perjanjian yang diklasifikasikan sebagai perjanjian tertutup atau eksklusif. Selain akan berpotensi menimbulkan praktek-praktek yang merugikan persaingan sehat dalam rangkaian produksi - distribusi vertikal berupa persaingan interbrand dan intrabrand, maka unsur pembatasan pasokan pada tempat tertentu juga berpotensi menimbulkan terjadinya praktek pembagian wilayah.

2) Pasal 15 ayat (2): Perjanjian tying Dalam pasal 15 ayat 2 dijelaskan mengenai larangan bagi pelaku usaha untuk membuat perjanjian tying.

Secara spesifik, pelaku usaha yang bertindak selaku pemasok (sektor hulu) tidak diperbolehkan untuk memberlakukan kewajiban bagi pelaku usaha lain (sebagai penerima pasokan dan/atau distributor) untuk membeli produk dan/atau jasa lain yang berbeda karakternya dengan produk pokoknya. Perbedaan karakteristik antara produk utama dan produk lainnya sebagaimana dapat dikur berdasarkan tingkat komplemen atau substitusinya merupakan faktor kunci dari praktek tying tersebut. Pengaitan penjualan atau pembelian yang bersifat wajib antara produk dan/atau jasa yang sama sekali berbeda dalam satu paket potensial akan melanggar pasal ini.

3) Pasal 15 ayat (3): Perjanjian penetapan harga dan atau diskon yang dikaitkan dengan praktek tying dan perjanjian tertutup/eksklusif (*exclusive dealing*).

Pasal 15 ayat (3) tersebut memuat larangan mengenai kebijakan penetapan harga yang dikaitkan dengan praktek tying dan perjanjian tertutup/eksklusif (*exclusive dealing*). Secara spesifik, pasal 15 ayat (3) poin a menjelaskan bahwa pelaku usaha (sebagai pemasok) dilarang untuk mengenakan harga tertentu dan/atau menetapkan tingkat diskon dan/atau potongan harga atas barang dan/atau jasa dengan syarat utama bahwa pelaku usaha yang menerima pasokan (distributor di tingkat hilir) harus membeli barang dan/atau jasa yang sama sekali tidak terkait dengan produk utama yang dibeli dari pemasok. Hal tersebut merupakan praktek yang mengkaitkan penetapan harga dan atau kebijakan diskon dengan praktek tying. Pasal 15 ayat (3) poin b, secara spesifik menjelaskan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga dan/atau menetapkan tingkat diskon dan atau potongan harga kepada pelaku usaha penerima pasokan (distributor di tingkat hilir), dengan larangan untuk membeli produk sejenis dari pesaing pelaku usaha pemasok sebagai syarat utama. Hal tersebut merupakan praktek yang mengkaitkan antara penetapan harga dan/atau kebijakan diskon dengan perjanjian yang bersifat eksklusif dan/atau tertutup.

Unsur dalam Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999

Penjabaran unsur-unsur yang ada dalam pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999 adalah sebagai berikut:

- 1) Pelaku Usaha menurut pasal 1 angka 5 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.
- 2) 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 tertulis.
- 3) Pelaku usaha lain adalah pelaku usaha yang mempunyai hubungan vertikal maupun horisontal yang berada dalam satu rangkaian produksi dan distribusi baik di hulu maupun di hilir dan bukan merupakan pesaingnya.
- 4) Pihak yang menerima adalah pelaku usaha yang menerima pasokan berupa barang dan/atau jasa dari pemasok.
- 5) Barang menurut pasal 1 angka 16 adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
- 6) Jasa menurut pasal 1 angka 17 adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
- 7) Memasok kembali menurut penjelasan pasal 15 adalah menyediakan pasokan, baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli.
- 8) Pihak tertentu adalah pihak lain yang membeli barang dan/atau jasa dari pihak yang menerima barang dan/atau jasa dari pemasok.
- 9) Tempat tertentu adalah suatu wilayah geografis di mana barang dan/atau jasa tersebut akan diperdagangkan.
- 10) Barang menurut pasal 1 angka 16 adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha. Jasa menurut pasal 1 angka 17 adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
- 11) Harga Adalah biaya yang harus dibayar dalam suatu transaksi barang dan/atau jasa sesuai kesepakatan antara para pihak di pasar bersangkutan.
- 12) Potongan Harga Merupakan potongan harga (diskon) yang merupakan insentif yang diberikan oleh seorang produsen kepada distributor ataupun dari distributor kepada pengecernya, di mana harganya menjadi lebih murah daripada harga yang seharusnya dibayarkan.

KESIMPULAN

Penciptaan iklim usaha yang kondusif sekaligus untuk menghindari persaingan usaha yang tidak sehat yang dapat merugikan semua pihak, maka diperlukan adanya pranata hukum yang mengatur tertib persaingan usaha yang dikenal dengan Hukum Persaingan Usaha yang di Indonesia, diatur dalam UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Dalam hubungan ini, UU No. 5 Tahun 1999 telah mengatur dan menetapkan sejumlah kaidah yang bertujuan untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif dan persaingan usaha yang sehat, diantaranya adalah melalui pengaturan perjanjian tertutup yang dilarang sebagaimana diatur dalam Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999. Perjanjian tertutup merupakan suatu perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha agar dapat menjadi sarana dan upaya bagi pelaku usaha untuk

dapat melakukan pengendalian oleh pelaku usaha terhadap pelaku usaha lain secara vertikal (“Pengendalian Vertikal”), baik melalui pengendalian harga maupun melalui pengendalian non-harga. Strategi perjanjian tertutup ini pada umumnya lebih banyak dilakukan pada level distribusi produk barang dan/atau jasa.

Perjanjian tertutup memungkinkan merugikan umumnya perusahaan lain dan/atau konsumen dan/atau secara khusus melanggar/menghambat persaingan usaha yang sehat harus dilarang dan, jika terjadi, harus ditindaklanjuti. Oleh karena itu, dibutuhkan penyusunan panduan pelaksanaan ketentuan hukum Pasal 15 ini sangat penting, KPPU memerlukan panduan tentang bagaimana melaksanakan ketentuan Pasal 15 dari Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang mengatur Perjanjian Tertutup serta bersosialisasi kepada setiap pelaku usaha. Hal tersebut penting untuk diperhatikan dan juga dilaksanakan karena dengan membuat Perjanjian Tertutup perusahaan dapat menjalankan usahanya untuk kepentingan sendiri atau kelompok tertentu dengan cara-cara yang dapat merugikan perusahaan lain.

REFERENSI

- Adenisatrawan, A. (2023). Eksistensi Hukum Pidana Adat Suku Tolaki dalam Konteks Modernisasi. *Jurnal Esensi Hukum*, 5(2), 22–29.
- Damanik, P. M. (2020). Sengketa Dugaan Pelanggaran Dalam Industri Telekomunikasi Oleh PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. *Zaaken: Journal of Civil and Business Law*, 1(1), 41–54.
- Indrasari, F. (2023). Tinjauan Teori Hukum Ekonomi pada Perjanjian Sewa Barang Milik Negara (Studi Kasus Kantor Unit Penyelenggara Pelabuhan Kelas III Kuala Samboja Direktorat Jenderal Perhubungan Laut dengan PT. Tanjung Berlian Samboja). *Legal Standing: Jurnal Ilmu Hukum*, 7(1), 127–136.
- Ischak, M. S. H., Thalib, M. C., & Mandjo, J. T. (2023). Tinjauan Persaingan Usaha Dagang Antar Warung Kopi Tradisional Dan Warung Kopi Modern Berdasarkan Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999:(Studi Kasus, Warung Kopi Kape Kota Gorontalo). *Birokrasi: JURNAL ILMU HUKUM DAN TATA NEGARA*, 1(3), 167–185.
- Martinelli, I., Reinhart, F., Natalie, C., & Milianty, Y. (2023). Keterbukaan dan Kepastian Hukum dalam Teori Kontrak Roscoe Pound. *UNES Law Review*, 6(2), 4099–4107.
- Qoumy, A. N., & Haryanto, I. (2023). Konstruksi Hukum Eksekusi Atas Putusan Arbitrase Yang Memberikan Kepastian dan Keadilan (Studi Kasus Putusan Nomor 203/Pdt. G/2020/Pn. Jkt. Pst). *National Conference on Law Studies (NCOLS)*, 5(1), 829–847.
- Rabbani, R. F., & Suherman, S. (2023). Urgensi Pengaturan Confidentiality Agreement Sebagai Optimalisasi Perlindungan Kerahasiaan Informasi Bernilai Ekonomi. *JURNAL USM LAW REVIEW*, 6(3), 1020–1039.
- Rahmadayani, R., Febrina, R., & Yetti, Y. (2023). Kasus Analisa Ekonomi Atas Hukum Tentang Hukum Anti Monopoli dan Persaingan Usaha. *JURNAL HUKUM, POLITIK DAN ILMU SOSIAL*, 2(4), 291–306.
- Ridwan, M. (2021). Perlindungan Hukum Terhadap Rahasia Perusahaan Di Indonesia. *Varia Hukum*, 3(1), 37–66.
- Rizqi, A. M., Setiyawan, D., & Kurniawan, D. A. (2023). Analisis Penerapan Prinsip Rule of Reason Terhadap Kasus Tying Agreement di Indonesia. *JATIJAJAR LAW REVIEW*, 2(2), 99–109.

- Sunarto, A., Lumbantobing, P. G. A., Zebua, D., Adnan, M. A., & Noor, T. (2023). Analisis Kontrak Kerja dan Perlindungan Hukum Bagi Pekerja Informal Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Pada Driver Go-Jek). *Jurnal Interpretasi Hukum*, 4(2), 171–176.
- Suprihanto, E., Utama, Y. J., & Cahyaningtyas, I. (2023). Reformulasi pemberantasan korupsi di Indonesia: Perspektif kepolisian menghadapi korupsi sebagai ancaman perang proksi. *Jurnal Pembangunan Hukum Indonesia*, 5(1), 204–219.
- Suwartono, R. D. B. (2023). Mencermati Kewenangan Daerah untuk Melakukan Hubungan Luar Negeri: Batasan Kewenangan dan Keabsahannya. *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, 30(2).
- Tampubolon, S. P. H., & Hartanto, H. (2024). Problematika Perubahan Undang-Undang Tentang Mineral Dan Batu Bara:(Dikuasai Negara Tidak Sama Dengan Dimiliki Negara). *Jurnal Hukum Dan Sosial Politik*, 2(3), 1–16.
- Tarmudi, T., & Malinim, O. S. (2023). Kedudukan Hukum Justice Collaborator pada Peradilan Pidana di Indonesia: Studi Kasus Putusan Nomor: 1273/Pid. Sus/2019/PN. Plg. *Jurnal Hukum Bisnis*, 12(04), 200–207.
- Wahid, K. (2023). Building Business Competition Law in Indonesia Based on Islamic Economic Principles. *MAQOLAT: Journal of Islamic Studies*, 1(2), 44–55.