
Analisis Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam Kasus Praktik Predatory Pricing pada Sektor Usaha Kuliner

Syaharani Aprillia Surya Hakim
Universitas Muhammadiyah Purwokerto

ARTICLE INFO

Article history:

DOI:

[10.30595/pssh.v17i.1165](https://doi.org/10.30595/pssh.v17i.1165)

Submitted:

June 15, 2024

Accepted:

June 20, 2024

Published:

July 30, 2024

Keywords:

Public Service, Corruption,
State Administrative Law

ABSTRACT

Predatory pricing is one form of strategy undertaken by a business actor in selling a product at a price below the cost of production (average cost or marginal cost). Areeda and Turner say that is not a predatory pricing when the price is equal to or above the marginal cost of the production of a good. The main purpose of predatory pricing is to remove competitors from the market and prevent potential business actors from becoming competitors in the same market. As soon as it succeeds in getting the competitor out of the market and delaying the entry of new entrants, then he can raise the price again and maximize the profits that may be earned. To be able to perform such acts, then the business actor must have a large market share and the profits to be gained can cover the losses suffered during the predator.

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Corresponding Author:

Syaharani Aprillia Surya Hakim

Faculty of Law, Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Jl. KH. Ahmad Dahlan, Kembaran, Banyumas, Jawa Tengah 53182, Indonesia

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan perekonomian di Indonesia saat ini tergolong dalam kemajuan yang sangat pesat. Perkembangan perekonomian ini meliputi beberapa sektor diantaranya dalam sektor industri maupun sektor jasa. Sehingga hal ini secara tidak langsung menimbulkan adanya persaingan usaha diantara para pelaku usaha, dimana persaingan usaha ini dapat dilihat sebagai salah satu hal yang positif.[1] Dengan adanya persaingan usaha ini maka diharapkan para pelaku usaha akan berusaha untuk meningkatkan layanan dan mutu dari produk ataupun jasa melalui inovasi-inovasi baru. Selain itu, persaingan usaha juga menimbulkan adanya peningkatan jumlah pelaku usaha serta peningkatan kuantitas penawaran dan kuantitas produk yang tersedia di pasar sehingga dengan ini diharapkan tidak adanya penguasaan ekonomi hanya pada satu orang atau pada satu usaha saja.[2]

Sebagai usaha terciptanya persaingan usaha yang sehat, oleh karena itu Pemerintah membuat suatu peraturan yang dituangkan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Dengan adanya Undang-Undang ini pemerintah berupaya dalam melindungi persaingan yang tetap sehat diantara para pelaku usaha dan mendorong terciptanya perusahaan yang efisien, kompetitif, dan juga tanggap terhadap kebutuhan pembeli.[3] Namun fakta di lapangan, masih banyak pelaku usaha yang melakukan persaingan usaha tidak sehat yang tidak mengikuti aturan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Salah satunya yaitu kegiatan *predatory pricing* atau disebut juga dengan jual rugi, predator pricing adalah suatu perbuatan dimana suatu usaha atau pelaku usaha menetapkan atau memasang harga dibawah modal pembuatan produksi dengan tujuan untuk menyingkirkan pesaing dengan produk yang sejenis.[4] Dalam pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyatakan: “Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau memastikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”. [5]

Berdasarkan uraian yang sudah dijelaskan diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai Bagaimana dampak yang terjadi akibat persaingan tidak sehat dengan strategi predatory pricing dengan menuangkan dalam skripsi yang berjudul “Analisis Persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Kasus Praktek Predatory Pricing Pada Sektor Usaha Kuliner”. Metode Penelitian yang digunakan dalam tulisan ini yaitu penelitian hukum sebagai proses untuk memberikan solusi terhadap isu hukum yang ada dengan mengarah pada metode yuridis normatif. Dalam penelitian ini menggunakan sumber data sekunder dengan bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Spesifikasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif analitis, yaitu menggambarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dikaitkan dengan teoriteori hukum dan praktek pelaksanaan hukum positif yang menyangkut permasalahan yang telah dirumuskan. Penulis dalam melakukan analisis data yaitu dengan membaca terlebih dahulu sumber bacaan baik berupa buku-buku, jurnal-jurnal maupun sumber bacaan lainnya, kemudian setelah dibaca, lalu merangkum hal-hal pokok dan penting yang kemudian ditarik kesimpulan analisis berupa teks naratif dari sumber bacaan yang telah dibaca.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini adalah penelitian yuridis empiris, yaitu penelitian dengan adanya data-data lapangan sebagai data utama, seperti hasil wawancara dan observasi. Penelitian yuridis empiris digunakan untuk menganalisis hukum yang dilihat sebagai perilaku masyarakat yang berpola dalam kehidupan masyarakat yang selalu berinteraksi dan berhubungan dalam aspek kemasyarakatan. Penelitian ini dikatakan sebagai penelitian empiris karena penulis melakukan penelitian ini dengan cara melakukan pengamatan terhadap praktek predatory pricing yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner dan melakukan identifikasi dan klarifikasi mengenai dampak dari predatory pricing dengan pelaku usaha pesaingnya yaitu rumah makan padang harga normal sehingga kedua data tersebut menjadi data sumber utama untuk memecahkan permasalahan yang dikaji oleh penulis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Definisi dan indikasi Jual Rugi (Predatory Pricing)

Praktik *predatory pricing* atau disebut juga dengan praktik jual rugi mengandung pengertian sebagai suatu strategi dalam persaingan usaha untuk memasang harga barang/jasa yang sangat rendah dalam waktu yang cukup lama dengan tujuan untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing yang bergerak didalam sektor yang sama. Secara lebih lanjut, berikut tujuan utama dari adanya praktek predatory pricing yaitu [6]:

- 1) Mematikan usaha dari pelaku usaha pesaing di sektor usaha yang sama;
- 2) Membatasi pesaing dengan memperkenalkan harga jual rugi sebagai penghalang masuk
- 3) Memperoleh keuntungan yang lebih besar di masa depan
- 4) Mengurangi kerugian yang terjadi di masa lalu
- 5) Promosi pengenalan produk baru sehingga harga rendah sebagai alat strategi pemasaran

Umumnya pelaku ekonomi yang melakukan praktek *predatory pricing* adalah pelaku usaha dominan yang tidak menginginkan adanya pelaku usaha pesaing dalam bisnisnya. Sehingga untuk membuat pelaku usaha pesaing meninggalkan pasar atau mencegah pesaing baru memasuki pasar, maka pelaku usaha yang sudah dominan melakukan penetapan harga barang dan jasa yang mereka hasilkan di bawah biaya produksinya dan menetapkan harga jual yang rendah sehingga pelaku usaha pesaing tidak dapat bertahan dalam pasar dalam sektor yang sama. Dalam jangka pendek, jual rugi memang sangat menguntungkan bagi konsumen karena harga produknya rendah. Namun jika semua pesaing tidak mampu menjalankan kegiatan usahanya, maka pelaku ekonomi dominan akan mengambil kesempatan untuk menaikkan harga ke tingkat yang tinggi untuk mengganti kerugian yang disebabkan oleh harga yang sangat rendah yang ditetapkan sebelumnya

Dalam kenyataannya tidak mudah pelaku usaha jual rugi untuk menjalankan perilaku predatory pricing. Oleh karena itu, adapun konsekuensi pelaku usaha yang melakukan praktek jual rugi yaitu [8]:

- 1) Dalam tindakan jual rugi, pelaku usaha mengalami kerugian yang cukup besar. Kenyataannya, kerugian yang dialami pelaku usaha jual rugi akan jauh lebih besar dibandingkan kerugian yang dialami pelaku usaha pesaing dengan tingkat efisiensi yang sama. Hal ini disebabkan oleh upaya para pelaku usaha jual rugi dalam memenuhi kebutuhan permintaan pasar secara keseluruhan dengan harga rendah yang ditetapkan. Di sisi lain, tidak ada kewajiban yang dibebankan pada pelaku usaha pesaing,

sehingga memungkinkan mereka mengatur produksi untuk meminimalkan kerugian. Kerugian bagi pelaku usaha jual rugi akan lebih besar jika mereka juga harus merespons sisa output yang dihasilkan oleh pelaku ekonomi pesaing, atau jika peningkatan pasar lebih besar. Oleh karena itu, penjualan yang merugi menjadi beban besar bagi pelaku ekonomi yang ingin melakukan predatory pricing.

- 2) Penetapan harga predator tidak terjadi ketika sifat industri memungkinkan pelaku usaha pendatang untuk masuk dan keluar pasar dengan mudah. Penetapan harga predator memaksa pelaku ekonomi pesaing untuk meninggalkan pasar bersangkutan dan menginvestasikan asetnya di industri lain. Jika pelaku ekonomi mapan menaikkan harga, maka pelaku ekonomi pesaing akan kembali masuk ke industri. Kondisi ini dibiarkan untuk menghindari terjadinya kerugian penjualan yang pada akhirnya merugikan konsumen.
- 3) Tidak adanya sunk cost tidak membawa keberhasilan praktik predatory pricing. Tanpa sunk cost, pelaku usaha yang ada tidak mempunyai kemampuan untuk menaikkan biaya pada pelaku ekonomi baru, sehingga memaksakan harga di bawah biaya tidaklah efektif. Dalam situasi seperti ini, tindakan menjual dengan kerugian hanya merugikan pelaku usaha yang ada.
- 4) Menetapkan predatory pricing tidaklah mudah. Pelaku ekonomi yang terlibat dalam praktik ini biasanya adalah pelaku usaha besar atau dominan di pasar barang atau jasa. Argumen ini muncul karena hanya pelaku usaha besar yang mampu mengganti kerugian, sedangkan pelaku usaha kecil tidak bisa.

Sehingga untuk membuktikan adanya indikasi jual rugi yang dilakukan pelaku usaha maka dapat dibuktikan dengan cara pendekatan *Rule of Reason* dengan melakukan tes sebagai berikut[9]:

1) Price-Cost Test

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk menentukan apakah penjualan merugi yang dilakukan oleh suatu operator ekonomi merupakan bagian dari strategi penetapan harga predator yang diterapkan oleh operator tersebut. Dengan membandingkan data harga dan biaya secara obyektif, pengujian ini tidak bertujuan untuk membuktikan secara langsung bahwa suatu pelaku ekonomi terlibat dalam praktik penetapan harga predator, namun lebih bertujuan untuk memberikan informasi yang menghasilkan kondisi penetapan harga predator dalam praktiknya. Sepanjang harga yang ditetapkan oleh pelaku ekonomi dominan dapat menutupi biaya produksi, maka harga yang berlaku dikatakan sebagai harga keseimbangan dalam pasar persaingan sempurna. Namun, ketika harga yang ditetapkan turun di bawah biaya produksi, maka proses persaingan yang sehat akan terganggu. Penjualan dan kerugian yang dilakukan oleh pelaku ekonomi ini juga cenderung mengecualikan pelaku ekonomi pesaing yang lebih efisien.

2) Areeda-Turner Test

Menurut Areeda dan Turner, penetapan harga suatu barang atau jasa dianggap predator jika harganya di bawah biaya marjinal jangka pendek. Meskipun harga berapa pun berada di atas harga batas, biaya jangka pendek bukanlah sesuatu yang bersifat predator. Pengujian ini konsisten dengan teori pasar persaingan sempurna yang menyamakan harga pasar dengan biaya marjinal (MC) dan pendapatan marjinal (MR). Pada tingkat harga ini, pelaku usaha pesaing tidak akan keluar dari pasar selama efisiensinya setidaknya sama dengan efisiensi pelaku usaha yang ada. Meskipun demikian, pengujian ini merupakan pengujian yang paling umum dan paling sederhana yang diterapkan oleh otoritas persaingan usaha dalam menangani kasus predatory pricing. Penggunaan tes ini tidak kekurangan konten terkait. Pelaku ekonomi yang menetapkan harga di bawah AVC lebih cenderung melakukan predatory pricing karena penetapan harga di bawah rata-rata biaya variabel dalam jangka waktu lama cenderung mengakibatkan kerugian yang besar (penetapan harga sebagai biaya tetap variabel diabaikan) dan pelaku usaha predator yang akan melakukan hal ini.

3) Average Total Cost Test (ATC Test)

Seperti telah diketahui, salah satu kelemahan AVC Test adalah kegagalannya mendeteksi harga yang benar-benar berada di bawah tingkat biaya yang sesungguhnya. Penggunaan tes ini tidak hanya akan menyebabkan underestimate pada penetapan marginal cost (MC), tetapi juga menyebabkan overlooking terhadap kondisi harga yang berada di atas AVC tetapi di bawah AC. Padahal apabila harga berada dalam range kedua jenis biaya tersebut, maka hanya biaya variabel yang bisa tertutupi, tetapi tidak seluruh biaya tetapnya. Oleh karena itu penetapan harga pada range biaya tersebut tidak cukup berhasil mengcover komponen-komponen biaya seperti biaya sewa, pembayaran bunga, dan depresiasi. Dengan mempertimbangkan hal di atas maka beberapa otoritas persaingan, seperti di Uni Eropa cenderung menggunakan ATC Test dalam penetapan predatory pricing. Dalam hal ini sering pula digunakan pendekatan gabungan AVC-ATC Test, dimana harga yang berada di bawah AVC dipastikan sebagai predatory, sedangkan untuk harga di atas AVC tetapi di bawah ATC, juga bisa disebut predatory kecuali otoritas persaingan melihat alasan-alasan yang masuk akal.

4) Average Avoidable Cost Test (AAC Test)

AAC Test adalah salah satu variasi dari Areeda-Turner Test. Pada AAC Test, harga dibandingkan dengan AVC ditambah dengan biaya tetap tertentu, di luar sunk cost. Atau dengan perkataan lain, biaya yang muncul untuk memproduksi sejumlah output tertentu. Keuntungan penggunaan tes ini adalah karena dianggap merupakan estimasi yang lebih baik dari AVC pada pelaku usaha yang diduga melakukan predatory pricing. Dalam menjalankan praktek predatory pricing, seringkali pelaku usaha terpaksa menambah beberapa biaya tetapnya dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi yang ditujukan untuk menyerap seluruh permintaan pasar.

5) Recoupment Test

Tujuan dari recoupment test bukan untuk membuktikan bahwa suatu pelaku usaha melakukan tindakan predatory pricing, melainkan untuk membuktikan bahwa pelaku usaha yang menggunakan praktik ini mencapai tujuannya, yaitu mengusir pesaing dari pasar, untuk menilai apakah perusahaan tersebut mampu melakukan hal tersebut telah mencapai tujuannya untuk menghalangi pesaing lainnya untuk masuk ke dalam pasar. Pengujian ini juga menguji apakah suatu pelaku usaha predator dapat menghasilkan keuntungan melebihi keuntungan kompetitif untuk menutupi kerugian yang timbul akibat melakukan tindakan predator. Recoupment test dimaksudkan untuk penyelidikan awal. Jika pelaku ekonomi yang dituduh tidak mengecualikan atau mencegah pesaing untuk memasuki pasar, atau jika upaya untuk menutupi kerugian pada akhirnya terbukti tidak benar, maka dengan tes ini, otoritas persaingan usaha dapat menghapus tuduhan perilaku predator terhadap pelaku ekonomi yang dituduh tanpa hak apa pun. Di sisi lain, jika pengujian ini menunjukkan bahwa pelaku ekonomi benar-benar menaikkan harga untuk menutupi kerugian, maka untuk membuktikan bahwa pelaku ekonomi melakukan praktik predator, pengujian harga-biaya harus dilakukan.

Sedangkan teori pembuktian untuk mengkualifikasikan pendekatan rule of reason yang dilakukan oleh KPPU sebagai lembaga pengawas dalam menentukan suatu tindakan jual rugi, antara lain [10]:

1. Bright Line Evidence Theory, perbuatan pelaku usaha yang melakukan praktik jual rugi cukup dengan membuktikan bahwa persaingan dalam pasar bersangkutan sudah berakhir;
2. Hard Line Evidence Theory, menggunakan analisis ekonomi sebagai cara pembuktian terhadap pelaku usaha yang terindikasi melakukan praktik jual rugi yang menyebabkan persaingan usaha tidak sehat.

B. Dampak Praktik Predatory Pricing Terhadap Pelaku Usaha Pesaing

Secara garis besar, kegiatan predatory pricing termasuk ke dalam kategori monopoli dalam perdagangan. Sistem tersebut jelas membawa kerugian dan dampak buruk bagi banyak pihak. Berikut beberapa dampak dari adanya praktik predatory pricing terhadap pelaku usaha pesaingnya diantaranya yaitu [11]:

1) Penghancuran Bisnis Dalam Sekejap

Persaingan Usaha saat ini yang sangat bersaing untuk menjadi yang terbaik sehingga bagi pelaku usaha yang tidak dapat mempertahankan kestabilan maka pelaku usaha tersebut akan kalah. Demikian pula apabila salah satu pelaku usaha menggunakan praktik predatory pricing. Pada umumnya konsumen lebih tertarik kepada pelaku usaha yang menawarkan harga rendah tanpa memperdulikan kualitas dari barang/jasa yang dibelinya. Sehingga pelaku usaha yang kalah akan mengalami penurunan laba yang berakhir dengan mengalami kebangkrutan.

2) Penurunan Kesejahteraan Pembeli

Pengurangan harga jual dalam praktik predatory pricing hanyalah bersifat sementara. Sehingga ketika antusiasme konsumen meningkat, maka pelaku usaha jual rugi akan menaikkan nilai jual barang/jasa secara perlahan.

3) Melemahkan Produk Pesaing

Tujuan dari praktik predatory pricing adalah untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Hal ini mereka wujudkan dengan memberikan diskon besar-besaran atau membandrol barang di bawah harga pasar. Pemberian harga rendah atau diskon besar-besaran akan menarik minat konsumen. Praktik ini berakibat akan melemahkan produk pesaing. Hukum rimba pun akan terjadi ketika siapa yang kuat maka dia yang akan menang. [12]

C. Konsekuensi Hukum Bagi Pelaku Usaha Yang Terbukti Melakukan Praktik Predatory Pricing

Sesuai Pasal 20 Undang-undang No.5 Tahun 1999 yaitu melarang pelaku usaha melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Sehingga dari hal ini maka terdapat konsekuensi hukum bagi pelaku usaha yang terbukti telah melakukan praktik predatory pricing yaitu sebagai berikut:

- 1) Sesuai dengan Pasal 47 UU No. 5 Tahun 1999, KPPU berwenang menjatuhkan sanksi administratif terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999 dapat berupa:
 - a. Perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan yang terbukti menimbulkan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat (Pasal 47 ayat (2) butir c UU No. 5 Tahun 1999);
 - b. Penetapan pembayaran ganti rugi (Pasal 47 ayat (2) butir f UU No. 5 Tahun 1999);
 - c. Pengenaan denda dalam jumlah antara Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar Rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar Rupiah) (Pasal 47 ayat (2) butir g UU No. 5 Tahun 1999).
 - d. Tahun 1999).
- 2) Terhadap pelanggaran Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999 juga dapat dikenakan hukuman pidana pokok sebagaimana diatur dalam Pasal 48 UU No. 5 Tahun 1999 berupa:
 - a. Pidana denda serendah-rendahnya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar Rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar Rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 5 (lima) bulan (Pasal 48 ayat (2) UU No. 5 Tahun 1999).
 - b. Pidana denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar Rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar Rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 3 (tiga) bulan (Pasal 48 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999), dalam hal pelaku usaha dan atau menolak menyerahkan alat bukti yang diperlukan dalam penyelidikan dan atau pemeriksaan atau menolak diperiksa, menolak memberikan informasi yang diperlukan dalam penyelidikan dan atau pemeriksaan, atau menghambat proses penyelidikan dan atau pemeriksaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 41 ayat (1) dan (2) UU No. 5 Tahun 1999.
- 3) Terhadap pidana pokok tersebut, sebagaimana diatur dalam Pasal 49 UU No. 5 Tahun 1999 terhadap pelanggaran Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999 dapat dijatuhkan pidana tambahan berupa
 - a. Pencabutan izin usaha
 - b. Larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap UU No. 5 Tahun 1999 untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris antara 2 (dua) tahun sampai dengan 5 (lima) tahun.
 - d. Penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

4. KESIMPULAN

Praktik *predatory pricing* atau disebut juga dengan praktik jual rugi mengandung pengertian sebagai suatu strategi dalam persaingan usaha untuk memasang harga barang/jasa yang sangat rendah dalam waktu yang cukup lama dengan tujuan untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing yang bergerak didalam sektor yang sama. Dalam jangka pendek, jual rugi memang sangat menguntungkan bagi konsumen karena harga produknya rendah. Namun jika semua pesaing tidak mampu menjalankan kegiatan usahanya, maka pelaku ekonomi dominan akan mengambil kesempatan untuk menaikkan harga ke tingkat yang tinggi untuk mengganti kerugian yang disebabkan oleh harga yang sangat rendah yang ditetapkan sebelumnya. Sehingga dalam kenyataannya tidak mudah pelaku usaha jual rugi untuk menjalankan perilaku *predatory pricing*. Oleh karena itu, adapun konsekuensi pelaku usaha yang melakukan praktek jual rugi.

Adapun indikasi jual rugi yang dilakukan pelaku usaha maka dapat dibuktikan dengan cara pendekatan *Rule of Reason* dengan melakukan tes seperti Price-Cost Test, Areeda-Turner Test, Average Total Cost Test (ATC Test), Average Avoidable Cost Test (AAC Test), Recoupment Test. Sedangkan teori pembuktian untuk mengkuualifikasikan pendekatan *rule of reason* yang dilakukan oleh KPPU sebagai lembaga pengawas dalam menentukan suatu tindakan jual rugi, antara lain Bright Line Evidence Theory dan Hard Line Evidence Theory.

Secara garis besar, kegiatan *predatory pricing* termasuk ke dalam kategori monopoli dalam perdagangan. Sistem tersebut jelas membawa kerugian dan dampak buruk bagi banyak pihak. Berikut beberapa dampak dari adanya praktik *predatory pricing* terhadap pelaku usaha pesaingnya diantaranya yaitu Penghancuran Bisnis Dalam Sekejap, Penurunan Kesejahteraan Pembeli, Melemahkan Produk Pesaing, dan lain sebagainya. Sehingga adanya dampak yang timbulkan terhadap pelaku usaha pesaing, maka terdapat pula konsekuensi hukum bagi pelaku usaha yang melakukan praktik *predatory pricing* seperti yang diatur di dalam UU Nomor 5 Tahun 1999 tepatnya dalam pasal 47, pasal 48 dan pasal 49.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Ayu Rizkia and S. Rahmawati, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Anti Monopoli Dan Persaingan Bisnis Tidak Sehat : Globalisasi Ekonomi, Persaingan Usaha, Dan Pelaku Usaha. (Literature Review Etika)," *J. Ilmu Manaj. Terap.*, vol. 2, no. 5, pp. 631–643, 2021, doi: 10.31933/jimt.v2i5.572.

- P. Pasal and J. Rugi, "KPPU, Pedoman Pasal 20 Jual Rugi , (http://www.go.id/docs/Pedoman/pedoman_pasal_20_jual_rugi.pdf diakses pada tanggal 10 Juni 2020) 1," pp. 1–33, 2020.
- N. F. Artharini, "Perlindungan Bagi Umkm Terhadap Persaingan Usaha Tidak Sehat," *Dharmasisya*, vol. 2, no. September, pp. 6–7, 2022.
- F. Rezmia, "Dampak Kegiatan Jual Rugi (Predatory Pricing) yang Dilakukan Pelaku Usaha dalam Perspektif Persaingan Usaha," *J. Selat*, vol. 4, no. 2, pp. 234–249, 2017, [Online]. Available: <https://www.neliti.com/id/publications/235516/>
- Nainunis, "Hubungan Antara Ta'zir Dan UU Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat," *J. Al-Fikrah*, vol. 10, no. 1, pp. 49–60, 2021, doi: 10.54621/jiaf.v10i1.74.
- KPPU, "Pedoman Pelaksanaan pasal 20 (Jual Rugi) UU Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat." [Online]. Available: <https://www.kppu.go.id/wp-content/uploads/2011/09/Perkom-6-Pasal-20-new.pdf>
- A. I. Mada, IDGR, "Praktik Jual Rugi (Predatory Pricing) Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha," *J. ilmu Huk.*, no. 5, pp. 1–5, 2013, [Online]. Available: <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/download/6275/4767>
- A. F. Lubis, *Persaingan hukum usaha antara teks dan konteks*. Jakarta: ROV Creative Media, 2009.
- A. Muzakki, "Perkembangan Pendekatan dalam Hukum Persaingan Usaha: Truncated Rule of Reason," *J. Persaingan Usaha*, vol. 3, no. 2, pp. 152–162, 2023, doi: 10.55869/kppu.v3i2.131.
- E. Flora and E. Ratnawati, "Indikasi Jual Rugi Untuk Menyingkirkan Pelaku Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha," *UNES Law Rev.*, vol. 6, no. 1, pp. 2764–2770, 2023.
- IBLAM, "Apa itu Predatory Pricing, Dampaknya dan Sanksi Pidana," School of Law. Accessed: Jun. 03, 2024. [Online]. Available: <https://iblam.ac.id/2023/11/15/apa-itu-predatory-pricing-dampaknya-dan-sanksi-pidana/>
- ISeller, "Predatory Pricing Dalam Bisnis: Dampak, Contoh, dan Aturannya." Accessed: Jun. 03, 1BC. [Online]. Available: <https://www.isellercommerce.com/blog/predatory-pricing>