



The Analysis of Predator Pricing at Shopee Based on Business Competition Law

Sabda Dian Nurani Siahaan¹, Lorena Hasibuan², Ayunda Fadilla³, Firza Aditya⁴, Gaby Romauli^{5*}, Gani Pinodana⁶
Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Gaby Romauli simarmataromauligaby@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Selling and Loss, Price Cutting, Business Competition Law

Received : 05, April

Revised : 10, May

Accepted: 15, June

©2023 Siahaan, Hasibuan, Fadilla, Aditya, Romauli, Pinodana: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

KPPU has prepared guidelines for selling at a loss or predatory pricing based on Law no. 5/1999, which has the potential to cause monopolistic practices and unfair business competition. This study uses qualitative research methods with descriptive data analysis, through documentation techniques and literature studies. In 2018, several online stores alleged predatory pricing, including Tokopedia, Bukalapak, Shopee and Lazada. Not all flash sales are included in this practice. Flash sale is a marketing strategy with big discounts for a limited time. The public is advised to be more careful in choosing and comparing prices and product quality from various stores. The same pictures and descriptions do not guarantee the same product. The industry must be aware of predatory pricing that endangers the business, but does not ignore competitors in the digital business space.

Analisis Predator Pricing di Shopee Berdasarkan Hukum Persaingan Usaha

Sabda Dian Nurani Siahaan¹, Lorena Hasibuan², Ayunda Fadilla³, Firza Aditya⁴, Gaby Romauli^{5*}, Gani Pinodana⁶

Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Gaby Romauli simarmataromauligaby@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Jual Rugi, Pemotongan Harga, Hukum Persaingan Usaha

Received : 05, April

Revised : 10, Mei

Accepted: 15, Juni

©2023 Siahaan, Hasibuan, Fadilla, Aditya, Romauli, Pinodana: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

KPPU membuat Pedoman jual rugi atau predatory pricing berdasarkan UU No. 5/1999, yang berpotensi menyebabkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Penelitian ini menggunakan metode riset kualitatif dengan analisis data deskriptif, melalui teknik dokumentasi dan studi kepustakaan. Pada 2018, ditemukan dugaan predatory pricing oleh beberapa toko online, termasuk Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Lazada. Tidak semua flash sale termasuk dalam praktik tersebut. Flash sale adalah strategi pemasaran dengan diskon besar dalam jangka waktu terbatas. Masyarakat disarankan lebih cermat memilih dan membandingkan harga serta kualitas produk dari berbagai toko. Gambar dan deskripsi yang sama tidak menjamin kesamaan produk. Industri harus waspada terhadap predatory pricing yang membahayakan bisnis, tetapi tidak mengabaikan pesaing dalam ruang bisnis digital.

PENDAHULUAN

Hukum bisnis merupakan perangkat hukum yang dibuat pemerintah untuk mengatur kegiatan dagang, industri, dan keuangan terkait produksi dan pertukaran barang dan jasa, guna menjaga ketertiban dan keamanan dalam kegiatan ekonomi. Fungsi hukum bisnis antara lain sebagai sumber informasi praktisi bisnis dalam memahami hak dan kewajiban, serta menciptakan keadilan, kewajaran, kesehatan, dan dinamika dalam berbisnis. Untuk menciptakan lingkungan persaingan usaha yang sehat, diperlukan iklim persaingan yang sehat pula, termasuk dalam platform belanja online atau e-commerce.

Dalam Pasal 35 huruf (f) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (UU No. 5/1999), KPPU menyusun Pedoman mengenai jual rugi atau predatory pricing, yang dapat menyebabkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Berdasarkan Pasal 20 UU No. 5/1999, Pedoman ini sangat penting karena jual rugi dapat mengakibatkan praktek tersebut.

Menurut Pasal 20 UU Persaingan Usaha Tidak Sehat (UU Anti Monopoli), Predatory Pricing tidak selalu dilarang, namun harus terbukti bahwa itu dapat menyebabkan persaingan usaha yang sangat tidak sehat. Ketidakjelasan mengenai kualifikasi Predatory Pricing dapat menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat.

Pada jangka pendek, jual rugi dapat menguntungkan konsumen dengan harga yang rendah. Namun, dalam jangka panjang, setelah pesaing tersingkir, pelaku usaha predator akan menaikkan harga. Oleh karena itu, praktek jual rugi tersebut dapat mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat.

Aturan hukum diperlukan karena pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis memerlukan lebih dari sekadar janji dan niat baik. Terdapat kebutuhan untuk menciptakan upaya hukum yang dapat digunakan jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban atau janjinya.

TINJAUAN PUSTAKA

Persaingan usaha

Persaingan dalam dunia bisnis merupakan hal yang sering terjadi dalam ekonomi pasar dan diatur dalam dunia bisnis melalui persaingan yang menguntungkan secara finansial. Setiap pengusaha berhak atas barang dan jasa yang diperjualbelikan dan disediakan dengan kualitas dan harga tertentu, dengan syarat persaingan yang adil dan jujur.

Persaingan bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu "competition," yang berarti kontes atau kegiatan perlombaan, kompetisi, atau bertanding. Persaingan bisnis terjadi ketika dua pihak atau lebih, masing-masing perusahaan mereka, berusaha mendapatkan pesanan dengan menawarkan keunggulan, seperti pemotongan harga, promosi, penawaran khusus, dan sebagainya. Persaingan perusahaan terjadi antara perusahaan-perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran dan produksi dengan barang atau jasa yang dimiliki oleh pelaku bisnis.

Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, pada Pasal 1 ayat (6), menjelaskan bahwa persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pemilik usaha dalam perusahaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau layanan yang dilakukan secara tidak jujur atau melawan persaingan yang fair. Persaingan bisnis yang adil adalah ketika pelaku bisnis mematuhi peraturan dan hukum yang ada serta berperilaku kompetitif, jujur, dan tidak merugikan pihak lain. Persaingan bisnis terjadi ketika para pelaku bisnis bersaing untuk mencapai tujuan yang sama setelah mencapai tujuan tertentu.

Persaingan antar perusahaan juga memiliki dampak negatif dan positif bagi para pelaku bisnis. Dengan adanya persaingan, masyarakat dapat lebih berkembang, tidak hanya dalam menghasilkan keuntungan, tetapi juga dalam merangsang pemikiran inovatif. Namun, dampak negatif dari persaingan ini adalah membuat masyarakat terpaksa berpikir secara tidak sehat, di mana para pengusaha harus saling mengontrol di lapangan untuk mencapai keuntungan yang maksimal.

Predatory pricing

Saat ini, terdapat banyak penipuan atau ketidakjujuran dalam dunia bisnis. Salah satu cara yang digunakan oleh pengusaha untuk meraih keuntungan yang banyak dan memiliki posisi dominan dalam persaingan usaha adalah dengan melakukan jual rugi (*predatory pricing*).

Tindakan jual rugi (penurunan harga) merupakan salah satu bentuk penjualan atau penyediaan barang dan/atau jasa dengan cara menjual dengan harga yang rendah (*predatory pricing*). Tujuan dari tindakan ini adalah untuk mematikan pesaing lainnya. Harga yang kompetitif dalam hal ini ditetapkan dengan cara yang tidak adil, yaitu harga yang lebih rendah dari biasanya atau di bawah rata-rata harga pasaran. Tindakan ini sering disebut juga sebagai penetapan harga di bawah rata-rata atau jual rugi.

Predatory pricing adalah tindakan penetapan harga yang sangat penting dan diperlukan dalam dunia usaha. Pelaku bisnis memutuskan untuk menjual dengan kerugian atau dengan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk mencapai kepentingan masa depan atau memperoleh posisi dominan. Tujuan dari penetapan harga predator adalah untuk mengeliminasi atau membunuh pesaing lainnya, yang bertentangan dengan persaingan usaha yang sehat. Dalam hal ini, pelaku bisnis yang memiliki posisi dominan semakin besar aktivitas komersialnya, baik dalam penyediaan barang maupun jasa, sehingga semakin kuat dan semakin banyak kapasitasnya untuk terlibat dalam perilaku yang merugikan pelaku ekonomi lainnya.

Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menjelaskan larangan terhadap jual rugi sebagai berikut: "Pengusaha dilarang melakukan penyerahan barang dan/atau jasa dengan menjual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan niat untuk menghentikan atau mengusir pesaingnya dalam pasar yang terkait dengan adanya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat."

Dalam pasal ini, terdapat beberapa bagian yang dilarang dalam penyerahan barang dan/atau jasa, baik secara sengaja maupun tidak sengaja, dengan menjual dengan kerugian. Penjualan dengan kerugian yang disengaja adalah penjualan barang atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari standar definisi barang. Menurut Pasal 1 ayat (16), barang didefinisikan sebagai "semua benda berwujud atau tidak berwujud, barang bergerak atau tidak bergerak yang dapat diperdagangkan, digunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pedagang." Definisi layanan dalam Pasal 1 ayat (17) adalah "semua layanan dalam bentuk pekerjaan atau jasa yang ditawarkan dalam masyarakat dan digunakan oleh konsumen atau pengusaha." Membuang atau menghilangkan pesaing perusahaan lain berarti menghalangi atau menghilangkan pesaing lainnya dari perusahaan tersebut, dengan harapan mereka akan keluar dari bisnis barang atau jasa tersebut, sehingga tidak ada pesaing lain yang tersisa.

METODOLOGI

Sesuai dengan masalah yang diangkat dalam penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan metode riset kualitatif, yaitu menekankan analisisnya pada data deskriptif berupa kata-kata tertulis yang diamati. Penganalisaan data ini lebih difokuskan pada penelitian kepustakaan (Library Research). Yakni dengan cara memadukan data dari bermacam-macam sumber literature yang meliputi buku-buku, jurnal, prosiding seminar nasional, dan artikel-artikel ilmiah yang berhubungan dengan masalah yang di bahas. Studi pustaka atau kepustakaan dapat diartikan sebagai serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat serta mengolah bahan penelitian.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian adalah suatu penelitian yg datanya dinyatakan dalam bantu verbal, tidak menggunakan angka dan analisisnya tanpa menggunakan teknik statistik.

Teknik pengumpulan data

Pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi yaitu mengadakan survey bahan keputusan untuk mengumpulkan bahan-bahan, dan studi literature yakni mempelajari bahan-bahan yang berkaitan dengan masalah penelitian. Ada beberapa teknik dalam mengumpulkan data, misalnya observasi dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung dari individu-individu yang diselidiki atau data tangan pertama. Sedangkan data sekunder adalah data yang ada dalam pustaka-pustaka. Data primer dalam penelitian ini adalah buku-buku terkait tinjauan kritis kajian, dan data sekunder didapatkan dari jurnal-jurnal.

Teknik Analisis Data

Analisis data tidak hanya dilakukan setelah data terkumpul, tetapi dari tahap pengumpulan data, proses analisis telah dilakukan. Penulis

menggunakan teknik analisis kualitatif, teknik ini dimaksudkan bahwa analisis berangkat dari data-data dan berakhir pada kesimpulan-kesimpulan umum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Landasan Hukum

Berdasarkan teori hukum murni Hans Kelsen, kepastian hukum didasarkan pada hirarki sistem norma. Badan peradilan menetapkan norma hukum individual, sedangkan badan atau pejabat administrasi mengacu pada norma-norma umum seperti hukum kebiasaan atau customary law. Undang-undang merupakan norma yang lebih tinggi, dan keduanya mengacu pada hukum positif teratas dalam sistem hukum suatu negara. Kepastian hukum ini didasarkan pada norma dasar (grundnorm) (Atmadja & Budiarta, 2018).

Di Indonesia, predator pricing diatur dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Pasal 18 ayat (1) UU tersebut melarang praktik penetapan harga yang bersifat diskriminatif, mengarah pada persaingan usaha tidak sehat, dan mempengaruhi daya saing barang dan jasa.

Dalam konteks ini, predator pricing dapat dikategorikan sebagai praktik penetapan harga yang bersifat diskriminatif dan mengarah pada persaingan usaha tidak sehat. Pasal 20 UU tersebut menyebutkan bahwa pelanggaran terhadap larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dapat dikenai sanksi administratif berupa peringatan, teguran, denda, pencabutan izin usaha, atau tindakan lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selain itu, Kementerian Perdagangan Indonesia juga telah menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2012 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang memberikan penjelasan lebih lanjut mengenai praktik bisnis yang dilarang di Indonesia, termasuk predator pricing.

Sebagai pelaku bisnis, penting untuk mematuhi aturan dan peraturan yang berlaku dalam melakukan praktik bisnis, termasuk dalam penetapan harga produk dan jasa. Hal ini tidak hanya untuk menghindari sanksi hukum yang mungkin dikenakan, tetapi juga untuk menciptakan persaingan usaha yang sehat dan mendukung perkembangan ekonomi yang berkelanjutan.

Kasus Predator Pricing Pada E-commerce di Indonesia

Pada tahun 2018, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Indonesia menemukan adanya dugaan praktik predator pricing yang dilakukan oleh sejumlah toko online di Indonesia, termasuk Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Lazada. Hal ini terkait dengan adanya klausul "most favored nation" (MFN) atau "best price" yang diatur dalam perjanjian antara toko online dengan penjual atau merchant di platform tersebut. Klausul MFN ini mengharuskan penjual untuk menetapkan harga produk mereka di platform tersebut tidak lebih rendah dari harga yang mereka tawarkan di platform lain.

Dalam hal ini, KPPU menganggap bahwa klausul MFN tersebut dapat merugikan konsumen dan melanggar undang-undang persaingan usaha karena dapat menghambat persaingan antara toko online dan mengakibatkan harga

produk yang lebih tinggi di platform tersebut. Oleh karena itu, KPPU menyatakan bahwa klausul MFN tersebut tidak sesuai dengan prinsip persaingan usaha yang sehat dan menimbulkan dugaan praktik predator pricing.

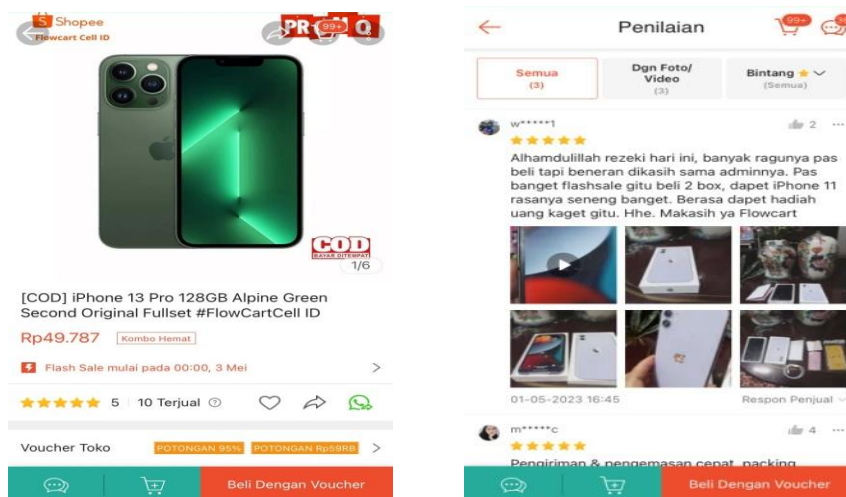
Pada tahun 2020, sejumlah toko online tersebut sepakat untuk menghapus klausul MFN dari perjanjian dengan para penjual di platform mereka. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk menciptakan persaingan yang lebih sehat dan memberikan keuntungan bagi konsumen dengan harga produk yang lebih terjangkau.

Flash Sale

Meskipun tidak semua flash sale dapat dikategorikan sebagai praktik predator pricing, flash sale merupakan strategi pemasaran yang biasanya dilakukan dalam jangka waktu yang terbatas dan menawarkan diskon atau potongan harga yang cukup besar untuk produk tertentu. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan, menarik perhatian konsumen, dan menghapus stok barang tertentu. Jika diskon yang ditawarkan masih dalam batas kewajaran dan tidak berdampak buruk pada persaingan usaha dan konsumen, maka flash sale tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai predator pricing.

Namun, jika diskon yang diberikan pada flash sale tersebut sangat besar dan merugikan pesaing, atau bahkan melebihi biaya produksi barang tersebut, maka flash sale tersebut dapat dikategorikan sebagai praktik predator pricing. Praktik ini dapat merusak persaingan yang sehat dan menghambat peluang pesaing untuk bertahan di pasar. Oleh karena itu, flash sale yang dilakukan dengan tujuan untuk merugikan pesaing dan memonopoli pasar dapat dianggap sebagai praktik predator pricing dan melanggar undang-undang persaingan usaha."

Kasus Predator Pricing Di E-commerce Shopee



PENELITIAN LANJUTAN

Beberapa saran yang dapat diberikan pada akhir penelitian yang dilakukan adalah:

- a) Agar masyarakat bisa lebih cerdas dalam memilih dan membandingkan harga dan kualitas yang ditawarkan oleh masing-masing toko, karena menggunakan gambar produk dan deskripsi yang sama bukan berarti produk yang datang sama.
- b) Industri harus lebih berhati-hati terhadap praktik persaingan perusahaan, seperti *Predatory pricing*, yang dapat mengancam kelangsungan bisnis, namun tidak meremehkan pesaing di ruang bisnis digital.
- c) Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut tentang hubungan antara kualitas produk dan praktik *predatory pricing*, untuk mengamati biaya yang mempengaruhi *predatory pricing* dan untuk analisis lebih lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

Febrina, R. (2017). Dampak Kegiatan Jual Rugi (*Predatory Pricing*) Yang Dilakukan Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha. *Jurnal SELAT*, 4(2), 234-249.

<https://www.gramedia.com/literasi/hukum-bisnis/>

<https://id.search.yahoo.com/search?fr=mcafee&type=E210ID91215G0&p=pengertian+shopee>

Jayani, K. K., Budiarta, I. N. P., & Ujianti, N. M. P. (2022). Flash Sale Sebagai Indikasi *Predatory Pricing* pada Aplikasi E-Commerce Perspektif Hukum Persaingan Usaha. *Jurnal Preferensi Hukum*, 3(1), 42-47. <https://doi.org/10.22225/jph.3.1.4622.42-47>

KPPU, K. P. P. U. (2009). Pedoman Pelaksanaan Pasal 20 Tentang Jual Rugi (*Predatory Pricing*). *Www.Kppu.Go.Id, Predatory Pricing*, 29.