

**TINJAUAN YURIDIS *PREDATORY PRICING* OLEH OPERATOR SELULER
INDOSAT OOREDO TERKAIT TARIF LAYANAN SUARA RP. 1/DETIK KE SEMUA
OPERATOR DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERSAINGAN USAHA**

Oleh :

Joni

Fakultas Hukum Universitas IBA

Erniwati

ernidiswan167@gmail.com

Fakultas Hukum Universitas IBA

Septi Amelia Putri

Fakultas Hukum Universitas IBA

Abstrak

Banyaknya penggunaan *smartphone* dan layanan seluler inilah yang mendorong persaingan antara operator seluler di Indonesia, banyak perusahaan kartu perdana bersaing dengan memberikan yang terbaik kepada masyarakat sebagai pemakainya dan dapat membuat dunia persaingan usaha juga semakin ketat. Untuk mendapatkan pelanggan, perusahaan operator seluler harus memiliki strategi yang kreatif dalam program pemasaran, mulai dari promosi hingga penambahan fitur atau program yang inovatif. Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian hukum normatif didukung data empiris. Penelitian normatif yaitu sebuah metode penelitian hukum yang dilakukan dengan bahan pustaka atau data sekunder. Adapun permasalahan dalam tulisan ini adalah bagaimana pengaturan tarif layanan suara Rp.1/detik oleh Indosat Ooredoo ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha dan bagaimana sanksi hukum terhadap Indosat Ooredoo yang menerapkan tarif layanan suara Rp.1/detik. Kesimpulan dari tulisan ini Penawaran Rp.1,- (satu rupiah) bagi layanan suara yang dilakukan oleh Indosat termasuk dalam *predatory pricing* berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang dilakukan dengan membuat promo atau layanan sementara yang tidak bersifat permanen sebagai strategi bisnis untuk memperbanyak konsumen dalam target perolehan konsumen. Skibat hukum atas adanya *predatory pricing* tersebut diatur dalam ketentuan Pasal 47 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa pelaku yang terbukti melakukan predatory pricing akan dikenakan sanksi pidana dan administratif.

Kata kunci : *Predatory Pricing, Persaingan , Usaha*

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi, informasi dan komunikasi di era globalisasi saat ini sangatlah pesat. Salah satu kemajuan dalam bidang teknologi komunikasi adalah *Smartphone*. *Smartphone* telah menjadi bagian penting bagi kehidupan sehari-hari banyak orang di seluruh dunia. *Smartphone* kini tidak hanya dimiliki dan digunakan oleh orang dewasa, tetapi juga oleh remaja, bahkan anak-anak pun sudah menggunakan *Smartphone*.

Manusia dan *Smartphone* bagaikan sesuatu yang tidak dapat dipisahkan pada era *digital* seperti sekarang ini. *Smartphone* memungkinkan manusia untuk berkomunikasi dengan mudah dan cepat, serta dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun. Salah satunya melalui panggilan telepon/layanan suara, orang dapat tetap berkomunikasi dengan cepat meskipun terhalang jarak yang jauh, baik itu di luar pulau ataupun luar kota tanpa harus bertemu dan bertatap muka secara langsung dengan lawan bicara.

Menurut data yang dikumpulkan oleh KOMINFO RI, jumlah pengguna *smartphone* di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan. Lebih dari 100 juta orang di Indonesia menggunakan *smartphone* pada tahun 2018. Dan Indonesia merupakan salah satu negara yang mempunyai pertumbuhan terbesar setelah China dan India, secara kolektif tiga negara ini akan menambah lebih dari 400 juta jiwa pengguna *smartphone* dari tahun 2014 hingga tahun 2018. Sedangkan berdasarkan data dari Kadata Media Network (2020), jumlah pengguna *smartphone* secara global terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019, setidaknya terdapat 3,2 miliar pengguna, dalam hal ini mengalami peningkatan sebesar 5,6% dibanding tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2022, jumlah pengguna *smartphone* diprediksi akan mencapai 3,9 miliar pengguna.¹ Data Kementerian Perindustrian menyebutkan Indonesia menjadi Negara dengan pengguna aktif *smartphone* terbesar keempat di dunia setelah China, India, dan Amerika.²

Tingginya penggunaan *smartphone* pada zaman era modern inilah yang membuka peluang bisnis bagi para pelaku usaha terkhususnya operator seluler. Operator Seluler adalah penyedia jasa telekomunikasi yang memfasilitasi komunikasi seluler antara pengguna melalui jaringan seluler. Dengan adanya banyak penggunaan *smartphone*, maka permintaan akan layanan seluler juga otomatis akan meningkat secara signifikan. Banyaknya penggunaan *smartphone* dan layanan seluler inilah yang mendorong persaingan antara operator seluler di Indonesia, banyak perusahaan kartu perdana bersaing dengan memberikan yang terbaik kepada masyarakat sebagai pemakainya dan dapat membuat dunia persaingan usaha juga semakin ketat.

Perusahaan-perusahaan kartu perdana yang pernah bersaing di dalam industri telekomunikasi di Indonesia diantaranya adalah XL Axiata, Indosat Ooredoo (Indosat), Telkomsel, Telkom Indonesia (Flexi), Hutchison Tri Indonesia (3), Smart Telecom (Smart), Bakrie Telecom, Sampoerna Telekomunikasi Indonesia (Ceria), Mobile-8 Telecom (Fren), AXIS Telekom Indonesia (AXIS), dan sebagainya. Namun dikarenakan ketatnya persaingan saat ini, perusahaan-perusahaan telekomunikasi seluler di Indonesia

¹ Andi Akifa Sudirman, dkk., "Hubungan Penggunaan Smartphone Dengan Perkembangan Pada Anak Usia Pra Sekolah di Tk Azzahra Boalemo", *Jurnal Ilmu Kesehatan dan Gizi (JIG)*, Vol. 1 No.2, 2023, hlm. 1.

² Agustina Purwanti, dkk., *Pasar Ponsel di Indonesia*, Jakarta: Buku Kompas, 2020, hlm. 8.

kini hanya menyisakan lima perusahaan, diantaranya Telkomsel, XL Axiata, Indosat Ooredoo, Smartfren, dan Hutchison Tri (3).³

Untuk mendapatkan pelanggan, perusahaan operator seluler harus memiliki strategi yang kreatif dalam program pemasaran, mulai dari promosi hingga penambahan fitur atau program yang inovatif.⁴ Seperti menyediakan paket atau penawaran khusus, contohnya diskon, bonus kuota, ataupun tarif khusus. Dalam hal ini para pelaku usaha berlomba-lomba dalam menciptakan strategi bisnis agar dapat menarik minat pelanggan. Hal inilah yang dikhawatirkan dapat memicu timbulnya persaingan usaha yang tidak sehat.

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan/atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.⁵ Munculnya persaingan usaha yang tidak sehat melahirkan keprihatinan serius bahwa Indonesia semestinya menjalankan usaha ekonominya dengan cara-cara yang sehat. Persaingan bisnis seharusnya dilakukan secara egaliter, setara, dan tanpa kecurangan. Pemerintah kemudian mulai memikirkan bagaimana mengatur persaingan usaha agar terjadi keseimbangan yang sehat tanpa kecurangan.⁶ Oleh karena itu sebagai wujud kesungguhan dari pemerintah dalam menciptakan iklim usaha yang sehat, telah diupayakan diantaranya dengan membuat suatu produk perundang-undangan tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Larangan praktek monopoli di tegaskan di dalam UU No. 5 Tahun 1999 yang mulai di berlakukan di Indonesia sejak tanggal 5 September 2000.

Indosat Ooredoo dalam iklan promosinya menawarkan tarif layanan panggilan suara ke semua operator yakni Rp. 1/detik ke semua operator untuk daerah luar Jawa. Jika Indosat Ooredoo memberlakukan tarif Rp. 1/detik, maka harga yang akan dikenakan adalah sebesar Rp. 60/menit ke operator lain (*off net*) dan ke sesama nomor indosat (*on net*). Iklan promosi yakni Tarif Rp. 1/detik ke semua operator untuk daerah Luar Jawa yang ditetapkan oleh operator tersebut ternyata jauh dari harga pasar yang telah ditentukan oleh pemerintah. Dimana tarif ritel di luar biaya interkoneksi (biaya lintas operator) yang telah ditetapkan

³ Annuridya Rosyidta Pratiwi Octasyilva dan Joko Rurianto, “Analisis Industri Telekomunikasi Seluler di Indonesia: Pendekatan SCP (Structure Conduct Performance)”, *Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, Vol.3 No. 3, 2020, hlm. 391.

⁴ Mukti Fajar ND, *dkk.*, “Penyelesaian Sengketa antara Telkomsel dan Indosat: Analisis Mengenai Perselisihan Petisi Operator Seluler”, *Sriwijaya Law Review*, Vol. 3, No.1 (2019), hlm. 87.

⁵ Tami Rusli, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Bandar Lampung: Universitas Bandar Lampung (UBL) Press, 2021, hlm. 14.

⁶ Rumadi Ahmad, *dkk.*, *Fikih Persaingan Usaha*, Jakarta: Lakpesdam PBNU, 2020, hlm. 14.

pemerintah adalah sebesar Rp. 250/menit.⁷ Penentuan tarif Rp. 1/detik ke semua operator ini dikhawatirkan dapat mematikan perusahaan operator lainnya yang tidak mampu mengikuti dan mengimbangi pasar. Tarif tersebut sangat jauh berbeda dengan tarif yang dimiliki oleh operator-operator lainnya, sehingga mampu menarik banyak minat konsumen untuk meninggalkan operator yang lebih mahal.

Penetapan tarif murah yang diberlakukan oleh Indosat merupakan bentuk dari persaingan usaha tidak sehat antar perusahaan operator seluler dan terindikasi sebagai tindakan jual rugi (*Predatory Pricing*) seperti yang tertera pada Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.⁸

Predatory pricing atau jual rugi merupakan suatu strategi yang biasa dilakukan oleh perusahaan yang dominan, untuk menyingkirkan pesaingnya di suatu pasar dengan cara menetapkan harga penjualan yang sangat rendah dan umumnya di bawah harga rata-rata.⁹ Dengan mengamati pada satu sisi, penetapan harga di bawah harga rata-rata akan menguntungkan konsumen dalam jangka pendek, tetapi di pihak lain akan sangat merugikan pesaing (produsen lain). *Predatory pricing* atau jual rugi ini sebenarnya merupakan hasil dari perang harga tidak sehat antara pelaku usaha dalam rangka merebut pasar.¹⁰

Dalam konteks Hukum Persaingan Usaha berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat melarang kegiatan jual beli rugi (*predatory pricing*) seperti yang diatur pada Pasal 20 berbunyi sebagai berikut, ”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 mematikan usaha pesaingnya dipasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.¹¹

Indosat Ooredoo dalam iklan promosinya menawarkan tarif layanan panggilan suara ke semua operator yakni Rp. 1/detik ke semua operator untuk daerah luar Jawa. Jika Indosat Ooredoo memberlakukan tarif Rp. 1/detik, maka harga yang akan dikenakan adalah sebesar Rp. 60/menit ke operator lain (*off net*) dan ke sesama nomor indosat (*on net*). Iklan promosi

⁷ Priyanto Sukandar, 2016, Tarif Rp 1/Detik, Murah Atau Predatory Pricing?, www.compasiana.com, diakses pada tanggal 16 November 2023, pukul 15.20 WIB.

⁸ <https://bisnis.tempo.co/read/782908/indosat-siap-jelaskan-soal-tarif-ke-kppu>, diakses pada tanggal 26 Desember 2023 pukul 15.00 WIB.

⁹ Nurianto Rachmad Soepadmo, *Hukum Persaingan Usaha*, Denpasar: Zifatama Jawara, 2020, hlm. 34.

¹⁰ Alum Simbolon, *Hukum Persaingan Usaha*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2014, hlm. 20.

¹¹ Lihat Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

yakni Tarif Rp. 1/detik ke semua operator untuk daerah Luar Jawa yang ditetapkan oleh operator tersebut ternyata jauh dari harga pasar yang telah ditentukan oleh pemerintah. Dimana tarif ritel di luar biaya interkoneksi (biaya lintas operator) yang telah ditetapkan pemerintah adalah sebesar Rp. 250/menit.¹² Penentuan tarif Rp. 1/detik ke semua operator ini dikhawatirkan dapat mematikan perusahaan operator lainnya yang tidak mampu mengikuti dan mengimbangi pasar. Tarif tersebut sangat jauh berbeda dengan tarif yang dimiliki oleh operator-operator lainnya, sehingga mampu menarik banyak minat konsumen untuk meninggalkan operator yang lebih mahal.

Penetapan tarif murah yang diberlakukan oleh Indosat merupakan bentuk dari persaingan usaha tidak sehat antar perusahaan operator seluler dan terindikasi sebagai tindakan jual rugi (*Predatory Pricing*) seperti yang tertera pada Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.¹³

Predatory pricing atau jual rugi merupakan suatu strategi yang biasa dilakukan oleh perusahaan yang dominan, untuk menyingkirkan pesaingnya di suatu pasar dengan cara menetapkan harga penjualan yang sangat rendah dan umumnya di bawah harga rata-rata.¹⁴ Dengan mengamati pada satu sisi, penetapan harga di bawah harga rata-rata akan menguntungkan konsumen dalam jangka pendek, tetapi di pihak lain akan sangat merugikan pesaing (produsen lain). *Predatory pricing* atau jual rugi ini sebenarnya merupakan hasil dari perang harga tidak sehat antara pelaku usaha dalam rangka merebut pasar.¹⁵

Dalam konteks Hukum Persaingan Usaha berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat melarang kegiatan jual beli rugi (*predatory pricing*) seperti yang diatur pada Pasal 20 berbunyi sebagai berikut, ”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 mematikan usaha pesaingnya dipasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.¹⁶

B. Permasalahan

¹² Priyanto Sukandar, 2016, Tarif Rp 1/Detik, Murah Atau Predatory Pricing?, www.compasiana.com, diakses pada tanggal 16 November 2023, pukul 15.20 WIB.

¹³ <https://bisnis.tempo.co/read/782908/indosat-siap-jelaskan-soal-tarif-ke-kppu>, diakses pada tanggal 26 Desember 2023 pukul 15.00 WIB.

¹⁴ Nurianto Rachmad Soepadmo, *Hukum Persaingan Usaha*, Denpasar: Zifatama Jawara, 2020, hlm. 34.

¹⁵ Alum Simbolon, *Hukum Persaingan Usaha*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2014, hlm. 20.

¹⁶ Lihat Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

1. Bagaimana pengaturan tarif layanan suara Rp.1/detik oleh Indosat Ooredoo ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha?
2. Bagaimana sanksi hukum terhadap Indosat Ooredoo yang menerapkan tarif layanan suara Rp.1/detik ?

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian hukum normatif didukung data empiris. Penelitian normatif yaitu sebuah metode penelitian hukum yang dilakukan dengan bahan pustaka atau data sekunder.¹⁷ Penelitian empiris yaitu sebuah metode penelitian yang didasarkan pada hukum yang berlaku dalam masyarakat, dengan menganalisis dan mengkajinya.¹⁸ Dalam penelitian hukum normatif didukung data empiris yang menjadi fokus kajiannya adalah norma hukum dan penerapan hukum dalam masyarakat.¹⁹

D. Pembahasan

1. Pengaturan Tarif Layanan Suara Rp.1/Detik Oleh Indosat Ooredoo Ditinjau dari Perspektif Hukum Persaingan Usaha

Pada bulan Juni Tahun 2016, salah satu perusahaan telekomunikasi seluler yaitu PT Indosat Tbk dalam iklan promosinya menawarkan tarif layanan panggilan suara ke semua operator yakni Rp. 1/detik ke semua operator untuk daerah luar Jawa.²⁰ PT Indosat Tbk merupakan PT yang berdiri sejak tanggal 10 November 1967 sebagai perusahaan penanaman modal asing yang menyediakan layanan telekomunikasi internasional di Indonesia. Pada tahun 1980 Indosat dinasionalisasi dan menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Indosat menjadi perusahaan *public* pada tahun 1994, dengan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya, serta mencatatkan *American Depository Receipts* di *New York Stock Exchange*. Indosat Ooredoo merupakan perusahaan telekomunikasi yang memiliki pangsa pasar terbesar kedua setelah telkomsel.

Penentuan tarif Rp. 1/detik ke semua operator yang diberlakukan Indosat Ooredoo ini dikuatirkan dapat mematikan perusahaan operator lainnya yang tidak mampu mengikuti dan mengimbangi pasar. Tarif yang diberlakukan oleh Indosat tersebut sangat jauh berbeda dengan tarif yang dimiliki oleh operator-operator lainnya, sehingga mampu menarik banyak

¹⁷ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram: Mataran University Press, 2020, hlm. 122.

¹⁸ Erniwati, *dkk.*, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Palembang: CV. Amanah, 2022, hlm. 8.

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 9.

²⁰ Mukti Fajar ND, *dkk.*, *Op. Cit*, hlm. 95.

minat konsumen untuk meninggalkan operator yang lebih mahal. Hal ini akan berdampak negatif dan menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar telekomunikasi.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), sebagai operator dari Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat mencurigai penetapan tarif murah yang diberlakukan oleh Indosat tersebut merupakan bentuk dari persaingan usaha tidak sehat antar perusahaan operator seluler dan terindikasi sebagai tindakan jual rugi (*Predatory Pricing*) seperti yang tertera pada Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.²¹

Dalam UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat ketentuan yang terkait dengan *predatory pricing* diatur dalam Pasal 20 berbunyi sebagai berikut, “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 mematikan usaha pesaingnya dipasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.

Secara umum, jual rugi atau *predatory pricing* adalah suatu strategi usaha menetapkan harga yang sangat rendah untuk barang dan atau jasa yang dihasilkannya dalam suatu periode yang cukup lama, untuk menyingkirkan pelaku usaha lain yang menjadi pesaing-pesaingnya dari pasar, atau juga untuk menghambat pelaku usaha-pelaku usaha lain masuk ke dalam pasar tersebut. Dalam jangka pendek jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun apabila pelaku usaha pesaing telah berada di luar pasar, maka pelaku usaha tersebut akan bertindak sebagai monopolis yang akan menaikkan harga ke tingkat yang sangat tinggi untuk menutupi kerugian yang diderita sebelumnya.²²

Jika ditinjau mengenai maksud dan tujuan penetapan tarif suara yang diberlakukan oleh indosat ooredoo, pada implementasinya menggunakan metode pemberian harga serendah mungkin pada durasi waktu yang lama dan bersifat tidak permanen atau sementara serta kuantitas produk yang tidak dibatasi dengan tujuan memasarkan kepada konsumen.

²¹ <https://www.google.com/amp/s/m.antaranews.com/amp/berita/569651/pengamat-tarif-seluler-rp1-detik-bisa-rusak-pasar>, diakses pada tanggal 15 Mei 2024 pukul 17.00 WIB.

²² Komisi Pengawas Persaingan Usaha, “Pedoman Pelaksanaan Pasal 20 Tentang Jual Rugi (*Predatory Pricing*)”, Seri Pedoman Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, 2009, hlm. 15.

Penetapan tarif suara Rp. 1 per detik oleh indosat tersebut diadakan secara terus-terusan dan berlangsung lama, yaitu terjadi selama 5 bulan.²³

Secara garis besar, praktik jual rugi atau *predatory pricing* dilakukan dalam 3 tahapan, yaitu sebagai berikut:

- a. Perusahaan A akan memberikan tarif atau harga barang atau jasa yang mereka sediakan dengan sangat rendah atau bahkan bisa dikatakan merugi dengan tujuan agar perusahaan pesaingnya (B, C, D) akan mundur atau tertekan;
- b. Ketika perusahaan pesaing (B, C, D) sudah tidak bisa bersaing lagi karena konsumen lebih memilih untuk mengkonsumsi atau menggunakan jasa dari perusahaan A, maka pada waktu itu perusahaan A mulai menjadi pelaku usaha tunggal karena yang lain mulai jatuh;
- c. Ketika perusahaan A menjadi pelaku usaha tunggal karena tidak ada yang bisa menyainginya, maka pelaku usaha A ini bebas untuk memainkan harga karena bagaimanapun juga konsumen akan datang kepadanya. Hal tersebut bertujuan untuk menutup kerugian saat melakukan jual rugi.²⁴

Kebijakan suatu perusahaan atau pelaku usaha dalam menentukan harga seperti itu akan merugikan pesaing dan menjadi persaingan usaha tidak sehat, dan tentu saja konsumen pada akhirnya juga akan dirugikan. Penentuan harga untuk menarik minat konsumen tidak boleh dilakukan secara sembarangan, penentuan tarif haruslah dilakukan dengan banyak sekali pertimbangan. Terdapat banyak aturan untuk melakukan penetapan harga. Pelaku usaha yang akan memainkan harga untuk mengambil hati dan minat konsumen tidak boleh melakukan jual rugi atau dalam hal ini adalah *predatory pricing* yaitu penetapan jual rugi untuk menarik minat konsumen sehingga pelaku usaha lain menjadi mati dan akan menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat.

Dalam menentukan tarif, perusahaan telekomunikasi harus mengikuti Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 09/Permen.Kominfo/ 04/2008 tentang Tata Cara Penetapan Tarif Jasa Telekomunikasi Yang Disalurkan Melalui Jaringan Bergerak Selular. Jenis tarif atau biaya yang termuat di dalam Pasal 7 Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 09/Permen.Kominfo/ 04/2008 secara umum dibagi dua, yaitu tarif *on-net* dan tarif *off-net*.

Tarif *on-net* dalam ketentuan tersebut pada Pasal 7 ayat (2) adalah biaya yang dibebankan kepada pengguna oleh penyelenggara untuk setiap panggilan telepon dasar pada penyelenggara yang sama. Sedangkan tarif *off-net* dalam ketentuan tersebut pada Pasal 7 ayat (3) merupakan biaya yang dibebankan kepada pengguna oleh penyelenggara untuk

²³ <https://www.google.com/amp/s/www.viva.co.id/amp/arsip/789920-pengamat-endus-predatory-pricing-dikampanye-rp1-indosat>, diakses pada tanggal 16 Mei 2024 pukul 19.48 WIB.

²⁴ Hanif Fikri Indratma, "Pemberian Voucher Promo oleh Gojek Ditinjau dari Hukum Persaingan Usaha", *Media of Law and Sharia*, Vol. 2, No. 4, 2021, hlm. 359.

setiap panggilan telepon dasar kepada pengguna pada penyelenggara jaringan bergerak selular yang berbeda. Untuk kebijakan terkait tarif biaya interkoneksi, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) menetapkan tarif untuk satu menit interkoneksi adalah sebesar 250 rupiah.²⁵

Jika diberlakukan tarif Rp. 1 per detik, maka indosat akan menghasilkan harga Rp. 60 per menit ke operator lain (*off net*), hal yang sama juga berlaku bagi panggilan sesama nomor indosat (*on net*). Hal tersebut berarti Indosat diperkirakan akan mengalami kerugian sebesar Rp. 190 per menit karena Indosat memberikan tarif retail di bawah biaya interkoneksi yaitu sebesar Rp. 250/menit. Kekuatan modal yang kuat dari induk usaha (Indosat Ooredoo) kemungkinan akan mensubsidi tarif agar di bawah biaya dengan tujuan menggeser pesaing keluar dari pasar.

Indosat Ooredoo meluncurkan layanan telepon Rp. 1 per detik untuk mengambil hati pelanggan yang berada di luar Jawa. Indosat Ooredoo ingin mengambil pangsa pasar Telkomsel yang sangat dominan di luar Jawa. Namun pemberlakuan tarif itu justru menjadi bumerang, indosat justru dinilai menerapkan *predatory pricing* atau penetapan harga rendah untuk mematikan pesaing. Sekjen Pusat Kajian Kebijakan dan Regulasi Telekomunikasi ITB M Ridwan Effendi mengatakan, "Salah satu ciri dari *predatory pricing* adalah menjual di bawah harga produksi untuk mematikan pesaing. Praktik pemasaran Rp. 1 per detik bisa merusak bisnis seluler dalam jangka panjang". Tarif yang diberlakukan oleh Indosat Ooredoo itu memang merugikan. Berdasarkan kajian yang dilakukan Ridwan Effendi, pendapatan per menit dari layanan suara untuk Indosat Rp136,7 per menit, Telkomsel Rp168,5/menit, dan XL Rp213,4/menit.²⁶

Pada umumnya pelaku usaha yang memberlakukan *predatory pricing* adalah pelaku usaha *incumbent* yang tidak ingin ada pelaku usaha pesaing dalam bisnis yang dilakukannya. Agar pelaku usaha pesaingnya ke luar dari pasar atau agar pesaing baru tidak masuk ke dalam pasar, suatu pelaku usaha *incumbent* akan menetapkan harga barang atau jasa yang diproduksinya di bawah biaya yang dikeluarkannya, agar pelaku usaha pesaingnya itu tidak dapat bertahan dalam bisnis yang sama.²⁷

Dalam beberapa kasus perilaku *predatory pricing* tidak selalu pelaku usaha monopoli atau *incumbent*, bahkan juga tidak selalu pelaku usaha yang dominan. Tetapi lebih

²⁵ <https://industri.kontan.co.id/news/kpk-kppu-didesak-tangani-perang-tarif-seluler>, diakses pada tanggal 16 Mei 2024 pukul 20.17 WIB.

²⁶ <https://ekonomi.bisnis.com/read/20160624/101/561153/pakar-penawaran-rp1-dari-indosat-bisa-merusak-pasar-seluler>, diakses pada tanggal 16 Mei 2024 pukul 20.32 WIB.

²⁷ Andi Fahmi Lubis, *dkk., Op. Cit*, hlm. 196.

cenderung salah satu pelaku usaha oligopoli. Bahkan, lebih jauh lagi pelaku usaha predator tidak selalu berusaha menyingkirkan pelaku usaha pesaingnya dari pasar, tetapi lebih untuk mencegah masuknya pesaing-pesaing baru yang potensial ke dalam pasar bersangkutan.

Tindakan yang telah dilakukan operator seluler Indosat Ooredoo telah memenuhi unsur-unsur yang terdapat di Pasal 20 UU 5/1999, yaitu melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah atas produk atau jasa yang dijualnya. Penawaran Rp.1,- (satu rupiah) bagi layanan suara yang dilakukan oleh Indosat termasuk dalam *predatory pricing* berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak sehat, yang dilakukan dengan membuat promo atau layanan sementara yang tidak bersifat permanen sebagai strategi bisnis untuk memperbanyak konsumen dalam target perolehan konsumen. Harga tersebut sebagai harga promo yang ditetapkan untuk kurun waktu tertentu yang kemudian akan skema harga akan dirubah lagi untuk kurun waktu yang lainnya. Hal tersebut sesuai dengan hakikat *predatory pricing* sebagai salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjual produk dengan harga yang sangat rendah, yang tujuan utamanya untuk menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar dan juga mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama. Segera setelah berhasil mengusir pelaku usaha pesaing dan menunda masuknya pelaku usaha pendatang baru, selanjutnya dia dapat menaikkan harga kembali dan memaksimalkan keuntungan yang mungkin didapatkan.

Promosi secara gencar dan terbuka boleh saja dilakukan asalkan sesuai dengan strategi bisnis yang inovatif, kreatif dan menarik demi meningkatkan keuntungan perusahaan. Sebagaimana diketahui, persaingan mampu menciptakan inovasi dan kreatifitas dan setiap kompetisi yang ada dalam sistem yang positif akan menciptakan manusia-manusia yang unggul dan kreatif. Perlu dipahami, alasan persaingan yang tidak terfokus pada hal-hal kemajuan kualitas perusahaan, akan menciptakan kerugian, terlebih jika persaingan tersebut menghasilkan dampak negatif kepada lingkungan sekitarnya.²⁸

Jika operator seluler lainnya sampai terpancing untuk menurunkan tarifnya juga, kemungkinan akan terjadinya perang harga antar operator seluler. Jika antar operator terus melakukan perang harga, maka profitabilitas perseroan akan semakin terpuruk. Jika profitabilitas terganggu maka dapat dipastikan akan berdampak serius kepada *revenue* dan *net profit*. Dalam jangka pendek perang harga seolah-olah menguntungkan konsumen. Konsumen akan mendapatkan tarif yang murah selain itu *rapor management* kepada

²⁸ Devi Melisa Damiri, *Op. Cit.*, hlm. 31.

pemegang saham juga akan tampak bagus, hal ini disebabkan karena meningkatnya jumlah *market share*, namun dalam jangka panjang akan merusak industri telekomunikasi.

Praktik jual rugi atau *predatory pricing* disebabkan oleh lemahnya pengawasan yang seharusnya dilakukan oleh Badan Regulator Telekomunikasi Indonesia (BRTI) untuk melakukan pengawasan terhadap tarif promosi yang dikeluarkan oleh operator telekomunikasi. Bukan malah melakukan pembiaran terhadap promo tarif murah operator. Lambannya Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam merespon perang harga yang dilakukan operator selular yang saat ini tengah marak. Operator telekomunikasi yang melakukan promo berulang-ulang dan menjual produknya di bawah harga produksi, seharusnya bisa dijadikan indikasi bagi KPPU untuk menyelidiki adanya pelanggaran persaingan usaha tidak sehat. Pemberlakuan tarif promo yang dilakukan operator telekomunikasi sudah mengarah ke *predatory pricing*.

2. Sanksi Hukum Terhadap Indosat Ooredoo yang Menerapkan Tarif Layanan Suara Rp.1/Detik

Setiap pelaku usaha yang terlibat dalam praktik jual rugi atau *predatory pricing* harus bertanggung jawab atas tindakan mereka. Tindakan menjual rugi barang dan atau jasa dalam praktik ekonomi nantinya akan menimbulkan praktik-praktik persaingan yang tidak sehat. Tindakan tersebut mengakibatkan para pesaing dalam sektor usaha yang sama atau serupa akan tersingkir atau bahkan menghambat usaha baru masuk kedalam pasar. Setiap perbuatan melawan hukum harus disertai dengan resiko yang harus ditanggung oleh pihak terkait. Tanggung jawab tersebut berupa akibat hukum, karena melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang tindakan jual rugi (*Predatory Pricing*) seperti yang tertera pada Pasal 20. Dalam hal ini pemerintah berperan penting dalam pengendalian persaingan di dunia usaha demi mencegah persaingan antar perusahaan yang melibatkan praktik curang atau tidak adil. Langkah preventif berupa pertanggungjawaban hukum setiap pengusaha yang terlibat dalam praktik jual rugi telah diatur dalam delik pasal 47 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Pasal 47 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, KPPU berwenang menjatuhkan sanksi administratif terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan Pasal 20 Undang-Undang Nomor 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 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999); dan atau

- b. Penetapan pembayaran ganti rugi (Pasal 47 ayat (2) butir f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999); dan atau
- 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 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999).

Terhadap pelanggaran Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 juga dapat dikenakan hukuman pidana pokok sebagaimana diatur dalam Pasal 48 Undang-Undang Nomor 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) Undang-Undang Nomor 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) Undang-Undang Nomor 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) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Terhadap pidana pokok tersebut, sebagaimana diatur dalam Pasal 49 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap pelanggaran Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat dijatuhkan pidana tambahan berupa:

- a. Pencabutan izin usaha; atau
- b. Larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris antara 2 (dua) tahun sampai dengan 5 (lima) tahun; atau
- c. Penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

Dengan demikian setiap pelaku usaha yang dengan sengaja maupun tidak melakukan praktik kecurangan dalam bersaing di sektor usaha sudah memiliki ancaman sanksi yang telah diatur dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia. Oleh karenanya pemahaman akan peraturan yang berlaku bagi setiap pelaku usaha merupakan hal yang semestinya menjadi sebuah kewajiban mengingat kesadaran hukum hanya akan terwujud jika setiap subjek hukum tersebut paham akan peraturan dan ketentuan hukum yang ada dan diberlakukan di masyarakat.

E. Kesimpulan

1. Penawaran Rp.1,- (satu rupiah) bagi layanan suara yang dilakukan oleh Indosat termasuk dalam *predatory pricing* berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak sehat, yang dilakukan dengan membuat promo atau layanan sementara yang tidak bersifat permanen sebagai strategi bisnis untuk memperbanyak konsumen dalam target perolehan konsumen. Harga tersebut sebagai harga promo yang ditetapkan untuk kurun waktu tertentu yang
2. Sanksi hukum atas adanya *predatory pricing* tersebut diatur dalam ketentuan Pasal 47 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa pelaku yang terbukti melakukan predatory pricing akan dikenakan sanksi pidana dan administratif. Sanksi administratif berupa 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), dan atau penetapan pembayaran ganti rugi (Pasal 47 ayat (2) butir f) dan atau denda dalam jumlah antara Rp.1.000.000.000,-

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Agustina Purwanti, dkk. 2020. *Pasar Ponsel di Indonesia*. Jakarta: Buku Kompas.
- Alum Simbolon. 2014. *Hukum Persaingan Usaha*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Andi Fahmi Lubis. dkk. 2017. *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha.
- Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram: Mataran University Press, 2020
- Nurianto Rachmad Soepadmo. 2020. *Hukum Persaingan Usaha*. Denpasar: Zifatama Jawa.
- Rachmadi Usman. 2013. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Rumadi Ahmad, dkk. 2020. *Fikih Persaingan Usaha*. Jakarta: Lakpesdam PBNU.
- Tami Rusli. 2021. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Bandar Lampung: Universitas Bandar Lampung (UBL) Press.

Jurnal:

Andi Akifa Sudirman, dkk. “Hubungan Penggunaan Smartphone Dengan Perkembangan Pada Anak Usia Pra Sekolah di Tk Azzahra Boalemo”. *Jurnal Ilmu Kesehatan dan Gizi (JIG)*. Vol. 1. No. 2. 2023.

Annuridya Rosyidta Pratiwi dan Joko Rurianto. “Analisis Industri Telekomunikasi Seluler di Indonesia: Pendekatan SCP (Structure Conduct Performance)”. *Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*. Vol.3. No. 3. 2020.

Hanif Fikri Indratma. “Pemberian Voucher Promo oleh Gojek Ditinjau dari Hukum Persaingan Usaha”. *Media of Law and Sharia*. Vol. 2. No. 4. 2021.

Mega Hernawan dan Cundo Harimurti. “Pengaruh Customer Experience dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Smartfren”. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 1. No. 4. 2021.

Mukti Fajar ND., dkk. “Penyelisihan Sengketa Antara Telkomsel dan Indosat: Analisis Mengenai Perselisihan Petisi Operator Seluler”. *Sriwijaya Law Review*. Vol. 3. No.1. 2019.

Internet:

<https://bisnis.tempo.co/read/782908/indosat-siap-jelaskan-soal-tarif-ke-kppu>, diakses pada tanggal 26 Desember 2023 pukul 15.00 WIB.

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20160624/101/561153/pakar-penawaran-rp1-dari-indosat-bisa-merusak-pasar-seluler>, diakses pada tanggal 16 Mei 2024 pukul 20.32 WIB.

<https://industri.kontan.co.id/news/kpk-kppu-didesak-tangani-perang-tarif-seluler>, diakses pada tanggal 16 Mei 2024 pukul 20.17 Wib