

BAB III

**PERTANGGUNG JAWABAN HUKUM BAGI PEMASOK BARANG
TERHADAP PERUSAHAAN RETAIL YANG TELAH MELAKUKAN
*PENDING PAYMENT***

3.1 Pengaruh Produktivitas Pemasok Barang

Produktivitas yang di jalankan oleh pemasok barang adalah proses kreatifitas untuk mempersiapkan serta menampilkan produk (barang dagangan) yang bertujuan memaksimalkan daya tarik penjualan kepada perusahaan retail. Setiap perilaku konsumen memiliki kepentingan tersendiri bagi kesuksesan produktifitas dalam mengolah barang, seperti dengan halnya melalui pemahaman terhadap perilaku pelanggan yang memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang berbeda-beda pastinya untuk itu pelaku usaha seperti pemasok barang bisa dapat memuaskan atas apa yang diinginkan oleh konsumen.

Perusahaan retail dari keseluruhan memiliki operasional toko yang berbeda-beda serta harus memiliki koordinasi yang baik untuk menjalankan sebuah kegiatan bisnis. Berikut beberapa faktor yang dapat memengaruhi produktifitas barang:

1. Kebijakan pembelian
2. Informasi toko yang tidak terupdate
3. Analisis kualitatif (siapa target pasar, barang yang sedang tren atau tinjauan ulang dalam komunikasi pemasaran)
4. Menganalisis pemasok barang utama

5. Yang paling penting bagaimana rencana yang dimiliki oleh perusahaan retail dalam melakukan pembelian barang terhadap pemasok barang, seperti pembelian dengan waktu mingguan, bulanan dan sementara

Perusahaan retail tidak dapat memiliki kesuksesan keuangan jika tidak merencanakan penerapan operasional keuangan dari kegiatan barang produksi untuk dialokasikan dengan baik. Pihak pemasok barang atau dimaksud yang memiliki produk barang telah memberikan penawaran produk ke perusahaan retail, maka bagian pembelian perusahaan retail memilih kategori yang akan dibeli dan yang akan cocok untuk selera pengunjung toko. Masing-masing pihak bernegosiasi masalah harga dan mengembangkan promosi barang.

Jika dilihat dari dampaknya covid-19 pada pemasok barang saat ini sangatlah menjadi kerugian sangat besar bagi mereka. Dari segi krisisnya sektor kesehatan serta kerugian secara riilnya yang diberikan oleh perusahaan retail dengan pemasok barang. Sektor riil yang diberikan ialah perusahaan retail telah melakukan peraturan *pending payment* terhadap pemasok barang.

Tindakan yang diberikan oleh perusahaan retail telah berdampak bagi produktifitas pemasok, seperti tidak adanya pengiriman barang atau produk di masa season tertentu misalnya di season lebaran jika dimasa ini pelanggan berborong-borong membeli item seperti sandal dan pakaian baru tetapi karena terbatasnya produksi yang kurang maksimal dengan adanya *pending payment* membuat kerugian bagi pemasok barang karena penjualan yang menurun serta kerugian bagi perusahaan retail yang kalah saing dari toko lainnya.

3.2 Pengaruh Penetapan Harga yang Diberikan Oleh Perusahaan Retail

Penetapan harga adalah suatu yang sangat penting dalam perekonomian atau perdagangan di perusahaan retail dan pemasok barang. Tetapi penetapan harga juga seringkali susah dan sulit untuk dipahami, banyak beberapa konsumen memilih untuk membandingkan harga. Maka dari itu penentuan harga haruslah adil serta tidak merugikan pihak penjual dan tidak merugikan pihak konsumen. Dengan begitu, untuk mengatasi tindakan praktik yang melanggar hukum atau dengan melakukan penipuan harga maka dilakukan aturan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 1 Ayat 14 yang menyebutkan “Harga pasar adalah harga yang dibayar dalam transaksi barang dan atau jasa sesuai kepentingan antara para pihak di pasar bersangkutan.”

Tujuan dalam penetapan harga ialah untuk mendapatkan keuntungan yang sudah diperhitungkan dari suatu produk atau jasa yang dijual oleh pemasok barang ke perusahaan retail. Sehingga bertujuan untuk mencapai tujuan tersebut, serta perusahaan retail akan melakukan penetapan terhadap harga bagi pemasok barang sebagai pemilik produk. Serta untuk pencapaian yang diinginkan oleh perusahaan tersebut sebagai berikut:

1. Maksimalkan keuntungan, perusahaan retail bertujuan utamanya dalam penetapan harga produk oleh pemasok barang untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal, sehingga perusahaan retail memiliki hak yang dominan sebagai *market power* dan secara daya saing memiliki kekuatan harga lebih redah dari harga pesaing lainnya. Namun dalam menentukan harga tersebut dan menekan secara paksa ke pemasok

barang akan berdampak kerugian yang sangat parah. Sehingga perusahaan retail harus menganalisa terlebih dahulu dalam menentukan harga yang tepat agar bisa mendapatkan keuntungan secara maksimal.

2. Mendapatkan dan mempertahankan pemasok barang, dalam penjelasan ini perusahaan retail sebagai memasarkan produk yang dimiliki oleh para pemasok maka retail harus memetakan target dan daya beli pasar secara seimbang. Sehingga perusahaan retail dapat menentukan harga yang tepat untuk memasarkan dan tepat untuk menarik perhatian pelanggan.
3. Melakukan stabilitas harga, dalam menentukan harga pastinya perusahaan retail maupun pemasok barang harus bersifat saling menguntungkan, misalnya bila perusahaan melakukan penurunan harga produk maka secara tidak langsung akan memaksa pesaing untuk melakukan hal yang sama, dalam hal ini bisa berdampak positif maupun negatif, utamanya bagi beberapa pemasok barang sebagai kepemilikan barang atau produk. Stabilitas harga tidak berdampak pada perusahaan retail maupun perusahaan lainnya. Pentingnya stabilitas harga adalah untuk mencegah perang harga yang bisa terjadi kerugian di pihak lain serta dengan adanya stabilitas ini dapat mempertahankan keutuhan sebuah bisnis yang dijalankan bersama-sama dan membuat persaingan usaha menjadi lebih sehat.
4. Menjaga kelangsungan bisnis antara perusahaan retail dengan pemasok barang dan menjalin keutuhan dalam kerjasama, dalam menentukan harga yang baik adalah saling memahami satu sama lain dari kedua belah

pihak dan membuat kesepakatan dalam menentukan harga jual produk agar kelangsungan dalam bisnis berjalan dengan baik dan apa yang di tuju untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Dengan penjelasan yang ada diatas merupakan sangat penting dalam sebuah bisnis, terutama untuk menjaga keberlangsungan operasional bisnis dalam menentukan harga. Hal paling penting yang harus dilakukan adalah mencatat semua biaya atau *cost* pada setiap produk atau jasa yang akan di jual.

Syarat perdagangan yang dilakukan oleh perusahaan retail adalah adanya *listing fee*, *minus margin* dan *pending payment*. *Listing fee* adalah biaya administrasi pendaftaran setiap item barang yang di masukan ke dalam perusahaan retail. Jika *minus margin* ialah harga penawaran dari retail untuk menjual produk lebih murah dari pesaing lainnya. Sedangkan *pending payment* merupakan aturan baru dari perusahaan retail kepada pemasok barang untuk diadakan penundaan pembayaran kewajiban.

Sebagai pengaruh dalam permasalahan diatas beberapa peraturan yang diberikan oleh perusahaan retail terhadap pemasok barang tentang penetapan harga yang meliputi *Fixe rebate* (pemotong harga produksi yang dibebankan pada pemasok barang), *Regular Discount* (pirmintaan diskon di hari weekend), *Term of Payment* (jangka waktu pembayaran yang ditentukan oleh perusahaan retail), *penalty* (biaya yang setiap keterlambatan pengiriman barang dari pemasok barang), serta *Listing fee* (memiliki jaminan jika suatu produk tidak laku), dan juga *Minus Margin* (perusahaan retail meminta penurunan harga jika terdapat pesaing nya memiliki harga yang lebih murah).

Penetapan harga yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan perusahaan retail dalam hal tersebut menggunakan diskriminasi harga, sebagai berikut:

1. Melakukan penetapan harga termurah, hal tersebut melakukan penetapan *los leader* yang melakukan penjualan unit tertentu di bawah biaya yang sebenarnya, seperti produk-produk elektronik dengan harga dibawah normal bahkan pemasok barang tidak mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut, perusahaan retail melakukan tindakan tersebut untuk membangun citra sebagai penjual harga termurah dari lainnya.
2. Menetapkan harga ganjil, dalam praktik ini yang dilakukan oleh perusahaan retail untuk produk yang bisa dibidang sensitif harga, perusahaan retail membulatkan ke bawah pada bilangan sembilan terdekat untuk menciptakan hal positif bagi perusahaan retail. Seperti dalam produk sandal perusahaan retail menetapkan harga Rp.99.900 merupakan harga lebih murah bagi konsumen dibandingkan harga Rp.100.000.

Komponen dalam pencitraan sebuah perusahaan retail dari dimensi barang dagang dari sebuah harga yang ditawarkan berisi komponen harga yang lebih rendah dibandingkan dengan toko yang lain, harga yang diberikan beralasan dibandingkan terhadap produk dan harga rendah secara keseluruhan terhadap harga produk. Penentuan harga dalam strategi ini membuat citra perusahaan menjual barang-barang yang lebih murah dari pesaing lainnya sehingga meringankan konsumen untuk berbelanja.

3.3 Peran Pemerintah Dalam Melindungi Pemasok Barang

Jika dilihat persoalan yang ada di atas, terlihat sangat jelas bahwa permasalahan utama yang terjadi dalam industri retail di Indonesia terkait dengan masalah ketidak seimbangan antara para pelaku usaha dengan kemampuan kapital yang berbeda-beda dari lainnya.

Peran dalam perlindungan retail lebih dominan, karena terdapat berbagai kebijakan perlindungan yang umumnya dikembangkan, seperti dengan mengatur masalah pokok sebagai disebutkan seperti zonasi, luasnya penjuakan retail modern, penguatan dalam jalur distribusi yang berdampak pada harga dan waktu buka. Hal tersebutlah dalam masalah ini belum dilaksanakan dengan sebaik-baiknya oleh pemerintah. Munculnya berbagai masalah yang muncul, tampak lemahnya penegakan hukum terhadap berbagai peraturan yang ditunjukkan bagi pengaturan perusahaan retail seperti aturan tentang zonasi (ruang tata wilayah).

Sisilain yang diberikan Pemerintah juga berkewajiban untuk memberdayakan usaha kecil seperti pemasok barang yang mampu bersaing, dalam penanganan kasus antara pemasok barang dengan perusahaan retail, kasus ini KPPU menyatakan bahwa dalam menerapkan persyaratan perdagangan, KPPU juga mendorong agar Pemerintah untuk menerbitkan adanya aturan perpasaran swasta yang berlaku secara nasional serta membuat ketentuan-ketentuan mengenai syarat perdagangan yang menyebabkan terhalangnya pemasok barang dalam memasarkan produk-produknya dalam perusahaan retail.

Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU) sebagai pengawasan tegaknya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengenal larangan praktek

monopoli serta persaingan tidak sehat dengan adanya aturan *pending payment*. KPPU merasa menelusuri keadaan tersebut apakah melanggar aturan UU No.5 Tahun 1999 ataukah peraturan Undang-Undang lainnya.

Peran dan fungsi pemerintah dalam melindungi pemasok barang dalam pembangunan ekonomi di beberapa negara umumnya terjadi akibat intervensi pemerintah baik secara langsung maupun tidak. Intervensi pemerintah perlu dalam perekonomian untuk mengurangi kegagalan pasar (*market failure*) seperti kelakuan harga monopoli dan dampak negatif kegiatan usaha seperti perlakuan perusahaan retail dengan pemasok barang dengan adanya *pending payment*.

Peran pemerintah memiliki fungsi yang penting dalam kehidupan ekonomi, terutama yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa atau pemasok barang sebagai produksi barang. Pemasok barang tersebut sangatlah diperlukan oleh masyarakat dan bisa disebut sebagai kebutuhan publik. Kebutuhan publik memiliki dua macam barang, seperti barang dan jasa publik dan barang dan jasa privat.

Pending payment yang dilakukan oleh perusahaan retail dengan kondisi covid-19 saat ini harus dilakukan upaya *extraordinary* untuk menanganinya, KPPU sebagai pengawas persaingan usaha di Indonesia harus sudah mempersiapkan peraturan serta kebijakan menghadapi permasalahan ini.

3.4 Pertanggung Jawaban Hukum Bagi Komisi Pengawas Perlindungan

Usaha (KPPU)

Di dalam kemitraan untuk menciptakan keadilan bagi setiap pihak maka beberapa tindakan upaya hukum bagi pelaku usaha seperti pemasok barang jika

merasa dirugikan dari adanya kontrak perjanjian yang terjalin dengan perusahaan retail, serta bentuk upaya hukumnya dalam hal ini terkait dengan adanya *pending payment* antar perusahaan retail dengan pemasok barang terdapat dipihak pemasok barang sebagai pemilik barang merasa dirugikan dengan adanya *pending payment* tersebut, Pemerintah berusaha melindungi kepentingan nasional seperti pemasok barang dengan menerapkan kemitraan antara pemasok barang dengan perusahaan retail dengan memiliki prinsip saling membutuhkan, saling menguntungkan serta saling berkerjasama dengan baik. Seperti yang diatur dalam sistem kemitraan sebagai berikut:

1. Jika didalam kerjasama bisnis diatur dengan adanya *pending payment*, maka harus bersifat jelas dan berkeadilan yang telah tersepakati oleh kedua belah pihak serta tidak adanya tekanan dan syarat apapun.
2. Dalam pembayaran atau biaya-biaya yang dikenakan oleh pemasok barang adalah biaya yang berhubungan dengan penjualan produk atau sales produk yang berhak dimiliki oleh para pemasok barang.
3. Jika terdapat *pending payment* maka harus disertakan surat perjanjian yang baru, serta menentukan waktu jatuh temponya pelunasan yang harus sesuai dengan yang dijanjikan dan harus disepakati bersama kedua belah pihak.
4. Apabila didalam kesepakatan perjanjian peraturan *trading terms*, maka disertakan penjelasan sejelas-jelasnya dengan peraturan yang wajar sehingga tidak adanya kerugian dan tekanan dalam peraturan.

Bentuk lainnya dari upaya pemerintah menyediakan data dengan adanya peran pemerintah untuk mengembangkan bisnis sebagai contoh kemitraan, memfasilitasi dukungan kebijakan yang dibuat, serta peran pemerintah tersebut dapat dilakukan dengan peran pemerintah bukan hanya dalam bentuk perizinan bisnis saja, tetapi lebih mendasarnya ialah dapat mengarahkan keuntungan yang adil bagi semua pihak agar bermanfaat bagi kesejahteraan konsumen, perusahaan retail serta pemasok barang.

Bentuk pertanggung jawaban hukum KPPU sebagai pihak pengawas atas terjalin hubungan usaha antara kedua belah pihak atau sebagai pelaku usaha lainnya, KPPU mempunyai fungsi yang penting dalam melakukan kegiatan kerjasama kemitraan karena terjadi tindakan atau kegiatan yang membuat keadaan salah satu pihak menguasai pihak lain dalam hal ini yang dilakukan oleh perusahaan retail kepada pemasok barang yang akan mengakibatkan adanya persaingan usaha yang tidak sehat selain itu terdapat peraturan *pending payment* hal ini akan membuat rugi pemasok barang serta konsumen dikarenakan mereka sulit untuk menentukan kebutuhannya.

KPPU memberikan perlindungan kepada konsumen bersifat tidak langsung, melainkan KPPU mengawasi pelaku usaha agar persaingan usaha yang efektif dan berjalan dengan baik, komunikasi yang terjalin oleh pemasok barang dengan perusahaan retail harus terjalin dengan interaksi yang bebas agar dalam membentuk harga yang wajar untuk konsumen berbelanja, agar mereka bebas memilih barang atau kebutuhan yang sesuai kemampuan mereka serta memberikan barang yang secara kualitas barang serta kualitas harga standart. Terkait dengan pelanggaran

yang dilakukan oleh KPPU terhadap penyusunan kerjasama kemitraan yang dilakukan perusahaan retail dengan para pemasok barang maka KPPU perlu memutuskan membentuk Tim Evakuasi dan Kajian Dampak Kebijakan Persaingan Usaha Dalam Industri Retail, karena permasalahan yang kompleksnya ialah industri retail.

KPPU berwenang menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melakukan pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Dimana sanksi administratif tersebut berupa :¹⁵

1. Perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan integrasi vertikal
2. Penetapan pembatalan perjanjian
3. Perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan jika terbukti adanya praktek monopoli dan menyebabkan persaingan tidak sehat serta melakukan hal-hal yang membuat kerugian.
4. Perintah oleh perusahaan retail untuk menghentikan penyalahgunaan posisi dominan
5. Penetapan pembayaran ganti rugi
6. Pengenaan denda serendah-rendahnya Rp. 1.000.000.000, - dan setinggi-tingginya Rp. 25.000.000.000, -

Dalam Pemeriksaan di KPPU, pelaku usaha dilarang untuk menolak diperiksa, menolak memberikan informasi yang dibutuhkan, menolak memberikan alat bukti yang diperlukan ataupun menghambat proses penyelidikan dan

¹⁵ Pasal 47 ayat (2) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

pemeriksaan, karena dapat dikategorikan sebagai pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang kemudian pelanggaran tersebut akan diserahkan kepada penyidik untuk dilakukan penyidikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.¹⁶

Upaya hukum keberatan dan pemeriksaan tambahan atas putusan KPPU merupakan satu-satunya upaya hukum yang dapat diajukan oleh pelaku usaha terhadap putusan KPPU, yang dalam hal ini adalah terlapor. Dalam pasal 44 ayat (2) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 merupakan dasar hukum utama pengajuan keberatan, yaitu menyebutkan bahwa pelaku usaha dapat mengajukan keberatan ke pengadilan negeri selambat-lambatnya 14 (empat belas hari) sejak diterimanya keberatan dan harus memberikan putusan dalam waktu 30 (tiga puluh hari) sejak dimulainya pemeriksaan keberatan.

Ada beberapa kendala serta masalah dalam menegakan persaingan usaha sebagai berikut:

1. Hukum Acara Persaingan Usaha bisa dikatakan masih tidak jelas dikarenakan tidak diatur dengan rinci sebagai hukum acara lainnya serta masih dibantu dengan beberapa peraturan penanganan perkara terhadap persaingan usaha, diatur dalam peraturan di bawah ini :
 - a. UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Pasal 38 sampai dengan Pasal 49)

¹⁶ Brigitte Dewinta Naftalia Sanger, "Tinjauan Yuridis Problematika Penegakan Hukum Persaingan Usaha Dalam Menciptakan Kepastian Hukum", *Lex Administratum*, Vol IX No. 3, hlm 6

- b. Keputusan Presiden RI Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU)
- c. Peraturan Mahkamah Agung RI Nomor 3 Tahun 2019 tentang Tata Cara Pengajuan Upaya Hukum Keberatan Terhadap Putusan KPPU
- d. Peraturan KPPU Nomor 1 Tahun 2019 tentang Tata Cara Penangan Perkara Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
- e. HIR atau RBg adalah Hukum Acara Perdata yang digunakan ditingkat Pengadilan Negeri, jika pelaku usaha mengajukan keberatan terhadap putusan KPPU
- f. KUHAP adalah ketentuan Hukum Acara Pidana, ketika perkara tersebut dilimpahkan ke penyidik (Pasal 44 ayat 4 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999)

KPPU berhak untuk melakukan penelitian dan penyelidikan, tetapi tidak mempunyai kewenangan untuk melakukan penggeledahan dan penyitaan, apabila dihubungkan dengan kewenangan yang dimiliki oleh KPPU pada Pasal 36 huruf i UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, KPPU berhak untuk mendapatkan dokumen atau alat bukti guna kepentingan penyelidikan serta pemeriksaan. Tetapi KPPU dibuat kesulitan jika para pelaku usaha atau pihak lainnya tidak menyerahkan dokumen atau alat bukti yang diminta guna melaksanakan tugas dan wewenang KPPU.

Dikarenakan dalam hal ini kewenangan untuk meminta keterangan dari instansi pemerintah pada kenyataannya belum terjalin kerjasama yang baik antara KPPU dan instansi pemerintah untuk hal penyelidikan terhadap dugaan persaingan

usaha yang tidak sehat. Maka dari itu pihak KPPU seringkali mengalami kesulitan dalam menjalankan tugasnya dikarenakan kurang data pendukung.

Kalaupun dari pihak KPPU berhak memanggil para pihak baik dari pihak pelapor ataupun terlapor serta saksi, KPPU tidak bisa memaksa kehadiran mereka dalam persidangan. Hal tersebut sama dengan pengadilan perdata dan pengadilan tata usaha negara yang tidak memiliki daya paksa terhadap pihak berperkara yang tidak hadir di persidangan setelah dipanggil secara patut. Karena tidak diatur secara jelas dalam Undang-Undang apakah KPPU dapat memutuskan perkara hanya berdasarkan pertimbangan laporan beserta bukti yang disampaikan secara langsung atau tidak langsung.¹⁷

Maka dari itu KPPU berkedudukan bukan sebagai lembaga peradilan perdata dan KPPU tidak dapat mengeksekusi putusannya sendiri seperti pada pengadilan negeri, KPPU memberi hukuman ke pelaku usaha atau perusahaan retail jika terbukti melakukan pelanggaran serta memberi denda pebayaran ganti rugi atau membayar denda yang ada didalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 2 Tahun 2021 tentang Pedoman Pengenaan Sanksi Denda Pelanggaran Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

¹⁷ Ibid, h.64