



**ANALISA YURIDIS LARANGAN PERJANJIAN INTEGRASI VERTIKAL  
SEBAGAI UPAYA PENCEGAHAN PRAKTEK MONOPOLI DAN  
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT**

Hanifah Prasetyowati\*, Paramita Prananingtyas, Hendro Saptono  
Program Studi S1 Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro  
E-mail : [hanifah.prasetyowati@yahoo.co.id](mailto:hanifah.prasetyowati@yahoo.co.id)

**Abstrak**

Negara Indonesia memiliki perangkat peraturan anti monopoli yang secara tegas telah mengatur mengenai larangan perjanjian integrasi vertikal untuk mencegah terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat mengatur mengenai perjanjian integrasi vertikal yang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat. Penelitian ini ingin melihat latar belakang yang mendorong pelaku usaha melakukan integrasi vertikal, untuk kemudian dilihat apakah tindakan integrasi vertikal ini mengarahkan pelaku usaha untuk memiliki posisi dominan pada pasar bersangkutan, serta upaya pencegahan integrasi vertikal oleh KPPU. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, spesifikasi penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis yaitu menggambarkan keadaan dari objek yang diteliti dan sejumlah faktor – faktor yang mempengaruhi data yang diperoleh lalu dikumpulkan, dijelaskan kemudian dianalisis. Penelitian ini menggambarkan bahwa pelaku usaha yang menguasai satu atau lebih tahapan vertikal akan mengarahkan pelaku usaha memiliki posisi dominan dan menyebabkan persaingan usaha tidak sehat pada pasar bersangkutan.

**Kata Kunci:** Pelaku Usaha, Integrasi Vertikal, Posisi Dominan, Hukum Persaingan

**Abstract**

*Indonesia has the state legislation that explicitly anti-monopoly has been set on the prohibition of vertical integration agreement to prevent monopolistic practices and unfair business competition. UU no. 5 of 1999 concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Competition regulates the vertical integration agreement which could lead to unfair competition. This study wanted to see the background that encourage businesses to integrate vertically, to be seen whether this vertical integration action directs businesses to have a dominant position on the relevant market, as well as the prevention of vertical integration by the Commission. This study uses normative juridical approach, the specification of the research is descriptive analysis that describes the state of the object under study and a number of factors - factors that affect the data obtained and collected, described and analyzed. This study illustrates that the businessmen who control one or more vertical stages will direct the business operators have a dominant position and lead to unfair competition on the relevant market.*

**Keywords:** Business Entities, Vertical Integration, Dominant Position, Antimonopoly Law

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pada hakekatnya orang menjalankan kegiatan usaha adalah untuk memperoleh keuntungan dan penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup, baik kebutuhan primer, sekunder, maupun kebutuhan tersier.<sup>1</sup> Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup tersebut seseorang melakukan kegiatan usaha yang akhirnya melahirkan persaingan usaha di antara para pelaku usaha. Persaingan usaha merupakan hal yang wajar terjadi antar para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.

Persaingan usaha sehat akan menciptakan hal – hal positif sesuai dengan tujuan dari Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang salah satunya yaitu mewujudkan iklim usaha yang kondusif serta terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha. Dampak positif ini tidak hanya menguntungkan bagi para pelaku usaha saja, melainkan juga berdampak positif kepada konsumen.

Dalam praktek di masyarakat tidak ada persaingan usaha yang sempurna. Banyak pelaku usaha seringkali memanfaatkan keadaan yang ada untuk memperoleh kekuatan pasar. Bentuk persaingan usaha tidak sehat salah satunya adalah praktek monopoli. Pasal 1 angka 2 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 menjelaskan bahwa praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang

mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang dan/atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

Dampak negatif yang timbul dari praktek persaingan usaha tidak sehat mendorong pemerintah merumuskan Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang – Undang ini menjamin kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi setiap orang, mencegah praktek – praktek monopoli dan/ atau persaingan usaha tidak sehat, serta menciptakan efektifitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha untuk lebih meningkatkan efisiensi ekonomi nasional dalam upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia.

Keberadaan Undang – Undang No 5 Tahun 1999 memerlukan pengawasan agar tujuan dari terbentuknya Undang – Undang ini dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat bagi perekonomian di Indonesia. Lembaga yang bertugas dalam fungsi pengawasan ini adalah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU). KPPU adalah sebuah lembaga yang bersifat independen, dimana dalam menangani, memutuskan atau melakukan penyelidikan suatu perkara tidak dapat dipengaruhi oleh pihak mana pun, baik pemerintah maupun pihak lain yang memiliki conflict of interest, walaupun dalam pelaksanaan wewenang dan tugasnya

---

<sup>1</sup> Hermansyah, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 9.

bertanggung jawab kepada Presiden.<sup>2</sup>

Hal yang dilarang oleh Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah penyalahgunaan posisi monopoli yang dimiliki oleh pelaku usaha untuk melakukan tindakan – tindakan anti persaingan usaha sehingga mengakibatkan persaingan usaha yang tidak sehat pada pasar bersangkutan.<sup>3</sup>

Tindakan anti persaingan usaha oleh pelaku usaha salah satunya adalah dengan membuat perjanjian integrasi vertikal. Dalam produksi sebuah produk terdapat jaring vertikal yang terdiri dari tahap – tahap produksi yang pada setiap tahapnya melahirkan nilai. Tahap – tahap produksi vertikal tersebut diawali dengan pengumpulan bahan mentah dan diakhiri dengan distribusi dan penjualan produk akhir.<sup>4</sup>

Undang – Undang Nomer 5 Tahun 1999 secara tegas mengatur mengenai larangan praktek monopoli dan persaingan usa tidak sehat, yang salah satunya adalah perjanjian integrasi vertikal. Integrasi vertikal dalam prakteknya memiliki sisi positif dan negatif. Integrasi vertikal

dari sudut pandang pelaku usaha, memberikan manfaat dengan memungkinkan pelaku usaha untuk meminimalisir biaya produksi , namun dampak integrasi vertikal yang lebih luas dalam pelaksanaan proses pasar pada sisi lain mengakibatkan dampak negatif. Suatu perusahaan apabila telah menguasai satu atau lebih tahapan vertikal, maka dapat membawa dampak anti persaingan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis bermaksud menyusun skripsi dengan judul “**ANALISA YURIDIS LARANGAN PERJANJIAN INTEGRASI VERTIKAL SEBAGAI UPAYA PENCEGAHAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT**”.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah latar belakang praktek integrasi vertikal oleh pelaku usaha ?
2. Bagaimana pemanfaatan integrasi vertikal oleh pelaku usaha dalam rangka mengisi posisi dominan ?
3. Bagaimana tindakan pencegahan yang dilakukan oleh KPPU agar integrasi vertikal tidak menjadi upaya monopolistik dan persaingan usaha tidak sehat ?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui latar belakang terjadinya praktek integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha
2. Untuk mengetahui cara pemanfaatan integrasi vertikal oleh pelaku usaha

<sup>2</sup>*Ibid.*, hlm. 73.

<sup>3</sup>Dita Wiradiputra, S.H., *Pengantar Hukum Persaingan Indonesia – sebuah modul untuk Retooling Program Under Employee Graduates at Priority Disciplines Under TPSDP (Technology and Profesional Skills Development Sector Project)*, 14 September 2004, hlm. 55.

<sup>4</sup> Mugi Raharjo, *Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Integrasi Vertikal Cross Section Study dengan Menggunakan Pendekatan Weighted Least Squares Pada 31 Industri Besar dan Menengah Tahun 2003*, Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan (JIEP) Vol. 10, No. 2, 2010

dalam rangka mengisi posisi dominan

3. Untuk mengetahui tindakan pencegahan yang dilakukan oleh KPPU agar integrasi vertikal tidak menjadi upaya monopolistik dan persaingan usaha tidak sehat

## II. METODE PENELITIAN

Metode pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis normatif. Penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan tentang integrasi vertikal yang mendorong pelaku usaha memiliki posisi dominan. Penelitian ini dikatakan deskriptif. Penelitian ini mengkaji hal-hal yang menyangkut struktur dan substansi hukum di bidang anti monopoli, persaingan usaha dan integrasi vertikal. Bahan hukum non hukum yang dipergunakan antara lain bahan tentang anti monopoli, persaingan usaha dan kartel di Indonesia. Analisis terhadap hasil penelitian diharapkan mampu mengungkapkan berlakunya hukum Indonesia yang diatur dalam UU no 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat kepada tindakan dan perilaku pelaku usaha yang melakukan integrasi vertikal.

Penelitian ini menggunakan spesifikasi penelitian secara Deskriptif Analitis. Deskriptif Analitis merupakan analisis data yang tidak menggunakan angka-angka tetapi memberikan gambaran, deskripsi, penjelasan, sekaligus analisa atas temuan-temuan dalam penelitian. Penelitian Deskriptif bermaksud untuk membuat pemerian atau penyandaran secara

sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti.

Oleh karena itu, penulis menggunakan penelitian deskriptif analitis dengan maksud untuk memberikan gambaran mengenai kondisi dan kenyataan yang terjadi di lapangan secara objektif, untuk kemudian dapat dilakukan analisis hukum terhadap temuan-temuan yang didapatkan selama penelitian, mengenai hal-hal yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

## III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. LATAR BELAKANG INTEGRASI VERTIKAL

Integrasi vertikal adalah perjanjian yang bertujuan untuk menguasai beberapa unit usaha yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu. Integrasi vertikal bisa dilakukan dengan strategi penguasaan unit usaha produksi ke hulu dimana perusahaan memiliki unit usaha hingga ke penyediaan bahan baku maupun ke hilir dengan kepemilikan unit usaha hingga ke distribusi barang dan jasa hingga ke konsumen akhir.

Integrasi vertikal memiliki dampak positif yang dihasilkan dari efisiensi proses produksi sehingga para pelaku usaha memiliki beberapa alasan melakukan perjanjian integrasi vertikal. Terdapat beberapa alasan pelaku usaha memutuskan untuk melakukan integrasi vertikal, yaitu:<sup>5</sup>

- a. Efisiensi

---

<sup>5</sup>KPPU Pedoman Tentang Integrasi Vertikal

Tujuan pelaku usaha melakukan efisiensi melalui integrasi vertikal adalah mencapai harga yang bersaing dari produk atau jasa yang dipasarkan. Efisiensi dari integrasi vertikal dicapai melalui pengurangan penggunaan suatu proses/peralatan teknis (*technical efficiency*), penghematan biaya transaksi (*transaction cost*), dan pengurangan marjin ganda (*double marginalization*) atau secara keseluruhan meniadakan biaya – biaya yang tidak perlu yang sebenarnya dapat dihindari.

b. Kepastian Bahan Baku dan Peningkatan Akses ke Konsumen

Salah satu tujuan pelaku usaha untuk melakukan integrasi vertikal adalah upaya untuk mengurangi ketidakpastian pasokan bahan baku yang dapat muncul. Pelaku usaha memutuskan untuk melakukan integrasi vertikal ke hulu dengan maksud untuk mengontrol kepastian pasokan bahan baku. Sedangkan keputusan untuk melakukan integrasi vertikal ke hilir diarahkan untuk meningkatkan kontrol atas jejaring distribusi dan pengecer agar akses terhadap konsumen meningkat.

c. Pelaku Usaha Dapat Melakukan Transfer Pricing

Melalui integrasi vertikal, pelaku usaha juga dapat melakukan subsidi silang antara perusahaannya. Manfaat subsidi silang didapat ketika pelaku usaha yang terintegrasi membebankan transfer pricing kepada anak perusahaannya yang berbeda (menjadi lebih murah) dibanding dengan biaya yang dibebankan kepada pelaku usaha yang berada di luar jaringannya. Kerugian akibat pembebanan harga

subsidi atau harga yang lebih murah tersebut akan dikompensasi melalui keuntungan penjualan bahan baku ke pelaku usaha yang bukan merupakan jaringan integrasinya. Pelaku usaha yang tidak terintegrasi dengan perusahaan tersebut akan menderita kerugian (riil maupun potensial) akibat adanya subsidi silang yang dilakukan oleh perusahaan pesaing yang terintegrasi tersebut.

d. Mengurangi atau Menghilangkan Pesaing di Pasar

Dalam beberapa kondisi, integrasi vertikal juga dapat menimbulkan permasalahan persaingan berupa dampak tidak langsung pada pasar bersangkutan tertentu. Dalam perspektif persaingan, perusahaan yang melakukan integrasi vertikal akan lebih mudah mendapatkan kekuatan pasar (*market power*) karena lebih efisien serta dapat menjadikan harga barang/jasa lebih murah dan adanya jaminan distribusi. Perusahaan yang terintegrasi secara vertikal akan mempunyai kemampuan lebih besar untuk menciptakan hambatan bagi pesaingnya untuk masuk pasar.

**B. MANFAAT POSISI DOMINAN BAGI PELAKU USAHA**

Posisi dominan adalah keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar yang bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha yang mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar yang bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk

menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu<sup>6</sup>.

Posisi dominan atau menjadi unggul di pasar bersangkutan dapat diraih pelaku usaha apabila mampu memiliki kendali atas pangsa pasar, atau tidak memiliki pesaing secara signifikan. Pelaku usaha atau perusahaan yang memiliki pangsa pasar terbesar disebut pelaku usaha atau perusahaan dominan. Pangsa pasar adalah persentase nilai jual atau beli barang atau jasa tertentu yang dikuasai oleh pelaku usaha pada pasar bersangkutan dalam tahun kalender tertentu. Semakin besar pangsa pasar, semakin besar tambahan keuntungan (*excess return*) yang diperoleh.

Penguasaan posisi dominan dalam hukum persaingan tidak dilarang, sepanjang pelaku usaha dalam mencapai posisi dominannya atau menjadi pelaku usaha yang lebih unggul (*market leader*) pada pasar yang bersangkutan atas kemampuannya sendiri dengan cara yang sehat. Dalam Undang – Undang No. 5 Tahun 1999 penyalahgunaan posisi dominan diatur dalam Pasal 25 yang melarang pelaku usaha menetapkan syarat perdagangan sehingga menghambat pelaku usaha lain masuk ke pasar, Pasal 26 yang melarang seseorang menduduki jabatan direksi atau komisaris dari suatu perusahaan yang saling berkaitan pada waktu bersamaan, Pasal 27, Pasal 28 dan Pasal 29 yang melarang pelaku usaha melakukan peleburan dan pengambilalihan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli.

### **C. UPAYA PENCEGAHAN OLEH KPPU**

1.

Prosedur penanganan perkara di KPPU diatur dalam BAB VII Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, dari Pasal 3 sampai dengan Pasal 46. Ruang lingkup tata cara penanganan perkara diatur dalam Undang – Undang ini yaitu penanganan perkara pada lingkup kewenangan KPPU dan badan peradilan mulai dari Pengadilan Negeri sampai dengan Mahkamah Agung Republik Indonesia. Pasal 38, 39, dan 40 UU. No. 5 Tahun 1999 menugaskan KPPU untuk melakukan pemeriksaan terhadap pelanggaran UU atau dugaan terjadinya pelanggaran Undang – Undang baik karena adanya laporan dari anggota masyarakat yang mengetahui dan/ atau laporan dari pelaku usaha yang dirugikan maupun atas inisiatif KPPU sendiri.

Pada Tahun 2010 KPPU menerbitkan Peraturan KPPU Nomor 1 tentang Tata Cara Penanganan Perkara menggantikan Peraturan KPPU Nomor 1 Tahun 2006 tentang Tata Cara Penanganan Perkara di KPPU sebagai pelaksana BAB VII, sekaligus mencabut Peraturan KPPU Nomor 2 Tahun 2008 tentang Kewenangan Sekretariat Dalam Penanganan Perkara.

2. Kasus Integrasi Vertikal

Perkara ini berawal dari laporan salah satu pelaku usaha kepada KPPU, tentang tindakan PT. Garuda Indonesia yang dianggap menyalahgunakan posisi dominan. PT. Garuda Indonesia adalah badan usaha yang didirikan berdasarkan hukum dan peraturan perundang-

---

<sup>6</sup>Hermansyah, *loc.cit*, hlm.44.

undangan negara Republik Indonesia, berkedudukan di Jakarta dengan Akta Notaris berdasarkan perubahan Anggaran Dasar terakhir Nomor 10 tanggal 03 September 1998 yang dibuat oleh Notaris BR Ay. Mahyastoeti Notanagoro, S.H., dengan kegiatan usaha perseroan sebagai berikut :

- a. Melaksanakan angkutan udara komersial berjadwal untuk penumpang, barang dan pos dalam negeri dan luar negeri
- b. Melaksanakan angkutan udara borongan penumpang dan barang dalam negeri dan luar negeri
- c. Melaksanakan reparasi dan pemeliharaan pesawat udara baik untuk keperluan sendiri maupun untuk pihak ketiga
- d. Melaksanakan jasa penunjang operasional pengangkutan udara
- e. Melaksanakan jasa pelayanan sistem informasi yang berkaitan dengan pengangkutan udara
- f. Melaksanakan jasa konsultasi, pendidikan dan pelatihan yang berkaitan dengan pengangkutan udara
- g. Melaksanakan jasa pelayanan kesehatan personil penerbangan

PT. Garuda Indonesia dalam menjalankan usahanya mengembangkan sistem *Automated Reservation of Garuda Airways* (selanjutnya disebut "sistem ARGA") sejak tahun 1974. Sistem ARGA digunakan untuk melakukan reservasi secara online oleh biro perjalanan wisata. Pada awalnya sistem ARGA dikembangkan sebagai sistem inventory dan sistem distribusi PT. Garuda Indonesia. PT. Garuda Indonesia juga telah membuat perjanjian dengan penyedia

sistem Abacus, Galileo, Amadeus, Worldspan, Infiniti, Access, Sabre untuk layanan informasi jasa penerbangan Garuda Indonesia ke seluruh dunia.

PT. Abascus Indonesia adalah badan usaha yang didirikan berdasarkan hukum dan peraturan perundang – undangan Negara Republik Indonesia, berkedudukan di Jakarta dengan Akta Notaris Nomor 53 tanggal 28 Juni 1995, yang dibuat oleh Notaris Nyonya Anna Sunardi, S.H. dan berdasarkan pernyataan keputusan rapat tanggal 19 Maret 2002 dengan Akta Nomor 11 yang dibuat oleh Notaris Nyonya Anna Sunardi, S.H., mempunyai kegiatan usaha perseroan, yaitu: menjalankan usaha dalam bidang jasa konsultasi manajemen di bidang teknologi informasi berupa peningkatan sumber daya manusia yang berhubungan dengan bisnis transportasi secara efektif dan efisien serta pengembangan sistem reservasi dalam kegiatan bisnis.

Latar belakang didirikannya PT. Abascus Indonesia adalah karena Abacus Distribution System Pte. Ltd. memerlukan National Marketing Company untuk memasarkan sistem Abacus, oleh sebab itu Abacus Distribution System Pte. Ltd. bermaksud mendirikan National Marketing Company di Indonesia. Pada prakteknya PT. Garuda Indonesia memiliki saham di Abacus Distribution System Pte. Ltd., sehingga mendorong Abacus Distribution System Pte. Ltd memberikan tawaran kepada PT. Garuda Indonesia untuk memiliki saham di PT. Abascus Indonesia. Didasarkan pada kepentingan bisnis

akhirnya PT. Garuda Indonesia menerima tawaran tersebut.

PT Garuda Indonesia memiliki 95% saham di PT Abacus Indonesia. PT Garuda Indonesia menempatkan dua orang Direksinya sebagai Komisaris PT Abacus Indonesia yaitu: Emirsyah Satar yang menjabat sebagai Direktur Keuangan PT. Garuda Indonesia dan Wiradharma Bagus Oka yang menjabat sebagai Direktur Strategi dan Umum PT. Garuda Indonesia.

Hal ini menimbulkan konflik kepentingan karena kegiatan usaha PT Garuda Indonesia dan PT Abacus Indonesia saling berkaitan. Hal ini terlihat pada setiap rapat sinergi antara PT Garuda Indonesia dan PT Abacus Indonesia, sedikit – tidaknya mereka mengetahui dan menyetujui setiap kesepakatan rapat yang diambil termasuk di dalamnya tentang kebijakan dual access.

Di dalam mendukung industri penerbangan di dunia, diperlukan sarana dan fasilitas distribusi yang efisien dan efektif. Disamping melakukan penjualan tiket langsung melalui kantor perwakilannya, maskapai penerbangan melakukan kerja sama dengan biro perjalanan wisata sebagai agen penerbit tiket.

Pada awalnya, biro perjalanan wisata melakukan booking secara manual dengan cara menghubungi melalui telepon ke kantor reservasi maskapai penerbangan yang bersangkutan. Sejalan dengan berjalannya waktu dan perkembangan teknologi, booking seat di pesawat telah diotomatisasikan dengan menggunakan jaringan komputer yang berhubungan secara online dengan sistem reservasi atau

inventory data seat yang dimiliki maskapai penerbangan.

Perkembangan teknologi ini memudahkan biro perjalanan wisata sehingga dapat langsung mengakses data seat di maskapai penerbangan secara cepat dan akurat. Sistem komputerisasi ini, dalam dunia penerbangan dikenal dengan istilah *Computerized Reservation System*, selanjutnya disingkat CRS.

Adanya sistem CRS di dalam pelayanan reservasi tiket membawa dampak positif, antara lain:

- a. Layanan ke konsumen menjadi lebih baik karena biro perjalanan wisata sebagai agen dari maskapai penerbangan dapat memberikan informasi langsung tanpa harus menelpon ke maskapai penerbangan. Apabila statusnya penuh, calon penumpang dapat langsung diberikan alternative
- b. Efisiensi kerja baik di maskapai penerbangan dan agen meningkat, dimana penerbitan tiket dapat dilakukan menggunakan komputer dan tidak lagi ditulis tangan, dan data laporan penjualan pun menjadi lebih akurat dan tepat waktu
- c. Penghematan biaya juga dapat tercipta bagi maskapai penerbangan dimana tidak lagi diperlukan kantor perwakilan di segala penjuru, karena agen bisa mengakses data lewat komputer langsung ke sistem inventory yang dimiliki oleh maskapai penerbangan

Dalam prakteknya untuk membentuk usaha CRS, dibutuhkan investasi yang besar, sehingga di dunia tidak banyak perusahaan yang bergerak di sektor ini. Beberapa CRS

yang ada antara lain: sistem Sabre, sistem Galileo, sistem Amadeus, sistem Worldspan dan sistem Abacus.

Pada umumnya maskapai penerbangan akan bekerja sama dengan lebih dari satu CRS karena di seluruh penjuru dunia ada banyak biro perjalanan wisata dan umumnya biro perjalanan wisata menggunakan salah satu atau lebih dari sistem CRS yang ada. Hal ini juga tergantung dari letak geografis, misalnya di Asia Tenggara, sistem Abacus yang banyak digunakan. Di Eropa, sistem Galileo dan sistem Amadeus yang banyak digunakan, dan di Amerika Utara, sistem Sabre yang banyak digunakan oleh biro perjalanan wisata.

Kerja sama yang dilakukan oleh maskapai penerbangan dengan lebih dari 1 (satu) CRS yang ada tidaklah merugikan karena biaya yang timbul hanya berdasarkan transaksi, dimana bila tidak ada transaksi maka tidak ada biaya yang timbul.

Sistem reservasi domestik Garuda Indonesia dilakukan dengan cara menempatkan dumb terminal (terminal ARGA) di setiap biro perjalanan wisata. Sehingga pada saat itu, biro perjalanan wisata harus mengelola 2 (dua) terminal, yaitu: dumb terminal, yang di dalamnya terdapat sistem ARGA untuk reservasi tiket domestik PT. Garuda Indonesia dan terminal Abacus yang di dalamnya terdapat sistem Abacus untuk reservasi tiket internasionalnya.

Setelah terjadinya krisis keuangan pada tahun 1997, sistem ARGA tidak dikembangkan lagi sebagai saluran distribusi tersendiri, melainkan melalui sistem *dual*

*access*. Sistem *dual access* adalah penyertaan sistem ARGA ke dalam terminal Abacus, sehingga di dalam terminal Abacus terdapat dua sistem, yaitu: sistem ARGA dan sistem Abacus. Meskipun berada di dalam satu komputer, masing – masing sistem memiliki kegunaan sendiri – sendiri, untuk booking tiket penerbangan internasional Garuda Indonesia, digunakan sistem Abacus, sedangkan untuk booking tiket penerbangan domestiknya digunakan sistem ARGA.

Setelah kebijakan *dual access* diterapkan, seluruh dumb terminal (terminal ARGA) di biro perjalanan wisata ditarik oleh PT. Garuda Indonesia. Tindakan yang diambil setelah adanya kebijakan ini adalah dibuatnya Surat Edaran ke seluruh perwakilan PT. Garuda Indonesia di dalam maupun di luar negeri, perihal penggantian terminal ARGA menjadi terminal Abacus. PT. Garuda Indonesia lebih mudah mengontrol biro perjalanan wisata dalam melakukan booking tiket penerbangan internasional dan mixed flight domestic – internasional yang dilakukan melalui sistem Abacus dengan adanya fasilitas *dual access*.

*Dual access* hanya diberikan kepada PT. Abascus Indonesia karena jangkauan pemasaran sistem yang disediakan oleh PT. Abascus Indonesia lebih luas, dan dari segi efektivitas dan efisiensi menunjukkan sistem yang disediakan oleh PT. Abascus Indonesia dianggap mempunyai nilai lebih.

Dilihat dari dampak yang ditimbulkan akhirnya KPPU memutuskan bahwa PT. Garuda Indonesia secara sah dan meyakinkan

melanggar Pasal 14 Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Berdasarkan kasus persaingan usaha di atas dapat dilihat yang pertama bahwa praktek integrasi vertikal dilakukan dengan tujuan agar terciptanya efisiensi usaha. Efisiensi usaha ini perihal penggantian terminal ARGA menjadi terminal Abacus. PT. Garuda Indonesia bisa lebih mudah mengontrol biro perjalanan wisata dalam melakukan booking tiket penerbangan internasional dan mixed flight domestic – internasional yang dilakukan melalui sistem Abacus dengan adanya fasilitas dual access.

PT. Garuda Indonesia tidak memberikan fasilitas *dual access* kepada penyedia CRS lain selain PT. Abacus Indonesia karena tidak menambah market yang sudah ada, dual access diberikan kepada penyedia CRS yang biaya reservasi internasionalnya lebih murah. Dual access hanya diberikan kepada PT. Abacus Indonesia karena jangkauan pemasaran sistem yang disediakan oleh PT. Abacus Indonesia lebih luas, dan dari segi efektivitas dan efisiensi menunjukkan sistem yang disediakan oleh PT. Abacus Indonesia dianggap mempunyai nilai lebih.

Kedua, yaitu praktek integrasi vertikal yang dilakukan oleh PT. Garuda Indonesia akan mengarahkan pelaku usaha untuk memiliki posisi dominan. Dalam perkara ini, integrasi vertikal atau penguasaan proses yang berlanjut atas suatu layanan jasa tertentu oleh PT. Garuda Indonesia adalah penguasaan proses yang berlanjut atas layanan informasi dan jasa distribusi tiket penerbangan domestik dan internasional PT.

Garuda Indonesia. Kemampuan dalam kaitan dengan menguasai penjualan tiket penerbangan inilah yang akhirnya mengakibatkan PT. Garuda Indonesia memiliki posisi dominan.

Ketiga, yaitu dalam rangka mempertahankan posisi dominan yang dimiliki pelaku usaha akan melakukan tindakan sehingga menyalahgunakan posisi dominan. Berdasarkan kasus di atas penyalahgunaan posisi dominan yang dilakukan oleh PT. Garuda Indonesia adalah rangkap jabatan. PT Garuda Indonesia memiliki 95% saham di PT Abacus Indonesia. PT Garuda Indonesia menempatkan dua orang Direksinya sebagai Komisaris PT Abacus Indonesia yaitu: Emirsyah Satar yang menjabat sebagai Direktur Keuangan PT. Garuda Indonesia dan Wiradharma Bagus Oka yang menjabat sebagai Direktur Strategi dan Umum PT. Garuda Indonesia. Hal ini yang menimbulkan konflik kepentingan karena kegiatan usaha PT Garuda Indonesia dan PT Abacus Indonesia saling berkaitan. Hal ini terlihat pada setiap rapat sinergi antara PT Garuda Indonesia dan PT Abacus Indonesia, setidaknya – tidaknya mereka mengetahui dan menyetujui setiap kesepakatan rapat yang diambil termasuk di dalamnya tentang kebijakan dual access.

Keempat, yaitu praktek integrasi vertikal ini pada akhirnya mengakibatkan kerugian bagi pelaku usaha. Pelaku usaha yang dalam hal ini biro perjalanan wisata merasa dirugikan karena mereka secara tidak langsung dipaksa untuk menggunakan sistem reservasi tiket pesawat yang tidak sesuai dengan

kebutuhan biro perjalanan wisata itu sendiri.

#### **IV. SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Integrasi vertikal merupakan perjanjian yang bertujuan untuk menguasai beberapa unit usaha yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa dari hulu ke hilir. Terdapat beberapa alasan pelaku usaha memutuskan untuk melakukan integrasi vertikal, yaitu efisiensi, kepastian bahan baku, peningkatan akses ke konsumen, pelaku usaha dapat melakukan transfer pricing, dan mengurangi atau menghilangkan pesaing di pasar.
2. Posisi dominan merupakan keadaan ketika pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar yang bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu. Posisi dominan atau menjadi unggul di pasar bersangkutan dapat diraih pelaku usaha apabila mampu memiliki kendali atas pangsa pasar, atau tidak memiliki pesaing secara signifikan. Dilain sisi, upaya pelaku usaha untuk mempertahankan posisi dominan mengakibatkan terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat. Penyalahgunaan posisi dominan antara lain penguasaan pasar, kepemilikan saham mayoritas pada perusahaan sejenis, kegiatan

merger atau akuisisi yang dapat menimbulkan praktek monopoli, dan rangkap jabatan yang dilakukan direksi atau komisaris pada perusahaan sejenis.

3. Tindakan pencegahan yang dilakukan KPPU agar integrasi vertikal tidak mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat adalah dengan inisiatif melakukan monitoring terhadap pelaku usaha yang berpotensi melakukan tindakan persaingan usaha tidak sehat dan melakukan klarifikasi terhadap laporan adanya persaingan usaha tidak sehat yang diterima dari pelapor. Prosedur penanganan perkara di KPPU diatur dalam BAB VII Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 38 sampai dengan Pasal 46 dan Peraturan Komisi Nomor 1 Tahun 2010 tentang Tata Cara Penanganan Perkara sebagai pelaksana BAB VII KPPU.

Berdasarkan simpulan di atas, maka dapat disampaikan saran sebagai berikut :

1. Kebijaksanaan dan kearifan dibutuhkan dalam penafsiran pasal – pasal di dalam Undang – Undang Persaingan usaha khususnya Pasal 14 tentang perjanjian integrasi vertikal mengingat integrasi vertikal yang dilakukan pelaku usaha memiliki sisi positif dan negatif. Penegakan hukum persaingan usaha harus mempertimbangkan aspek ekonomi yang melatarbelakangi terjadinya integrasi vertikal, dan dampak yang ditimbulkan apakah lebih banyak keuntungan atau kerugian yang didapat.



2. KPPU harus melakukan pengawasan secara ketat kepada pelaku usaha yang menguasai lebih dari satu atau lebih tahapan vertikal sehingga tidak mengarahkan pelaku usaha memiliki posisi dominan di pasar bersangkutan, serta memberikan sanksi yang berat kepada pelaku usaha yang terbukti mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat sebagai bentuk represif dan preventif. Pelaku usaha yang menguasai satu atau lebih tahapan vertikal harus tetap berpedoman pada Undang – Undang untuk menciptakan iklim usaha yang sehat.
3. KPPU harus memberikan sosialisasi kepada pelaku usaha maupun konsumen untuk meningkatkan kesadaran untuk melaporkan pelanggaran atau dugaan pelanggaran UU. Nomor 5 Tahun 1999, mengingat pelaporan perkara persaingan usaha bisa berasal dari pelapor yang merasa dirugikan.

*Retooling Program Under Employee Graduates at Priority Disciplines Under TPSDP (Technology and Professional Skills Development Sector Project)*  
KPPU, *Pedoman Integrasi Vertikal*

## V. DAFTAR PUSTAKA

- Hermansyah, 2009, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Jakarta: Kencana
- Raharjo, Mugi, 2010 *Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Integrasi Vertikal Cross Section Study dengan Menggunakan Pendekatan Weighted Least Squares Pada 31 Industri Besar dan Menengah Tahun 2003*, Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan (JIEP)
- Wiradiputra, Dita, 2004, *Pengantar Hukum Persaingan Indonesia – sebuah modul untuk*