

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan perekonomian modern, persaingan usaha merupakan salah satu pilar utama dalam menciptakan efisiensi pasar, mendorong inovasi, serta memberikan manfaat optimal bagi konsumen¹. Persaingan usaha yang sehat akan menghasilkan harga yang kompetitif, kualitas produk yang meningkat, serta distribusi barang yang lebih merata. Namun demikian, dalam praktiknya, tidak semua pelaku usaha menjalankan kegiatan bisnisnya secara fair. Berbagai bentuk praktik persaingan usaha tidak sehat masih sering terjadi, khususnya dalam sistem distribusi barang yang melibatkan hubungan vertikal antara produsen, distributor, dan dealer. Kondisi ini menimbulkan ketidakseimbangan kekuatan ekonomi yang pada akhirnya berpotensi merugikan pelaku usaha lain serta menciptakan ketidakadilan dalam hubungan perjanjian bisnis.

Dalam konteks hukum di Indonesia, pengaturan mengenai persaingan usaha telah diatur secara tegas dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat². Undang-undang ini bertujuan untuk menjaga iklim usaha yang kondusif melalui penciptaan persaingan yang sehat dan menjamin kepastian hukum bagi pelaku usaha. Namun demikian, implementasi dari norma hukum tersebut sering kali menghadapi tantangan, terutama dalam praktik distribusi barang yang kompleks dan melibatkan integrasi vertikal. Dalam hubungan ini, pelaku usaha yang memiliki posisi dominan sering kali memanfaatkan kekuasaannya untuk mengendalikan pasar, baik melalui pembatasan distribusi, diskriminasi terhadap mitra usaha, maupun penetapan syarat-syarat perjanjian yang memberatkan pihak lain³.

Salah satu kasus yang mencerminkan praktik persaingan usaha tidak sehat dalam sistem distribusi barang adalah perkara yang melibatkan Sany Group sebagaimana diputus oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU). Dalam kasus tersebut, KPPU menjatuhkan sanksi denda sebesar Rp449 miliar kepada entitas bisnis yang tergabung dalam Sany Group atas pelanggaran prinsip persaingan usaha dalam penjualan truk dan suku cadangnya di Indonesia⁴. Putusan ini menjadi salah satu yang terbesar dalam sejarah penegakan hukum persaingan usaha di Indonesia, yang menunjukkan bahwa praktik pelanggaran dalam distribusi barang dapat berdampak signifikan terhadap struktur pasar dan keadilan ekonomi.

Dalam kasus tersebut ditemukan adanya dugaan pelanggaran terhadap Pasal 14 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang berkaitan dengan integrasi vertikal serta Pasal 19 yang berkaitan dengan penguasaan pasar. Praktik integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut tidak hanya bertujuan untuk efisiensi, melainkan digunakan sebagai alat untuk mengendalikan distribusi dan membatasi akses pasar bagi pelaku usaha lain. Hal ini terlihat dari kebijakan yang mewajibkan dealer untuk membeli produk melalui entitas

¹ Sommaliagustina, D., & Nosi, V. S. (2025). Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Agar Menjamin Pasar Yang Adil Dan Efisien. *Judakum: Jurnal Dedikasi Hukum*, 4(2), 112-123.

² Sommaliagustina, D., & Nosi, V. S. (2025). Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Agar Menjamin Pasar Yang Adil Dan Efisien. *Judakum: Jurnal Dedikasi Hukum*, 4(2), 112-123.

³ Sirait, H., Chatra, A., Febrianti, S., Rachim, A., Suarjana, I. W., & Sirait, M. J. (2025). *Ekonomi Mikro dan Umkm di Indonesia: Tantangan, Strategi menghadapi Efisiensi dan Pasar Global*. Star Digital Publishing.

⁴ Maldina, Z. A., & Hana, U. A. (2025). Hukum Persaingan Usaha dan Perlindungan Konsumen Mewujudkan Pasar yang Adil dan Transparan. *Jurnal BANSI-Jurnal Bisnis Manajemen Akutansi*, 5(1), 22-30.

tertentu, sehingga menciptakan ketergantungan dan mengurangi kebebasan dalam menjalankan kegiatan usaha.

Praktik diskriminatif juga menjadi salah satu bentuk pelanggaran yang terjadi dalam sistem distribusi tersebut⁵. Dealer yang seharusnya memiliki kebebasan dalam menentukan sumber pasokan justru dipaksa untuk mengikuti skema distribusi yang telah ditentukan oleh pelaku usaha utama. Bahkan, terdapat indikasi bahwa dealer diwajibkan membeli produk dari pihak tertentu dengan sistem pembayaran yang tidak konsisten dan cenderung merugikan. Kondisi ini tidak hanya menciptakan ketidakadilan dalam hubungan bisnis, tetapi juga berpotensi menghambat pertumbuhan usaha kecil dan menengah yang menjadi bagian dari rantai distribusi.

Penetapan target penjualan yang tidak realistis serta skema pembayaran jangka pendek yang diterapkan kepada dealer menunjukkan adanya penyalahgunaan posisi dominan oleh pelaku usaha. Kebijakan tersebut menyebabkan tekanan finansial yang signifikan terhadap dealer, sehingga banyak di antaranya mengalami kesulitan keuangan dan bahkan terpaksa keluar dari pasar. Hal ini menunjukkan bahwa praktik persaingan usaha tidak sehat tidak hanya berdampak pada struktur pasar secara makro, tetapi juga secara langsung merugikan pelaku usaha di tingkat mikro.

⁵ Ananta, Z. D., Astuti, A. P., Rahayu, P. A., Ibrahim, M. J., & Anshori, M. I. (2024). Memahami tindakan diskriminasi di tempat kerja: perspektif hukum dan etika. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, 2(3), 106-120.