

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaturan hukum, bentuk praktik, serta implikasi persaingan usaha tidak sehat dalam sistem distribusi barang terhadap keadilan perjanjian antara para pihak di Indonesia. Metode yang digunakan adalah penelitian hukum normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan pendekatan kasus, melalui analisis terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 serta putusan terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaturan hukum di Indonesia telah mengatur secara komprehensif larangan terhadap praktik monopoli, integrasi vertikal yang merugikan, diskriminasi, dan penyalahgunaan posisi dominan. Namun, dalam praktiknya masih ditemukan berbagai bentuk persaingan usaha tidak sehat dalam sistem distribusi barang, seperti pengendalian jalur distribusi, klausula eksklusivitas, penetapan target penjualan yang tidak realistis, serta pembatasan akses pasar. Praktik tersebut menyebabkan ketimpangan posisi tawar antara pelaku usaha dan mitra distribusi, sehingga berdampak pada ketidakadilan dalam perjanjian. Implikasi yang timbul meliputi munculnya klausula yang memberatkan, terbatasnya kebebasan berkontrak, serta pelanggaran asas itikad baik dan keseimbangan. Penelitian ini menegaskan bahwa sistem distribusi barang dapat menjadi instrumen praktik persaingan usaha tidak sehat apabila tidak diawasi dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan penguatan penegakan hukum dan peningkatan kesadaran pelaku usaha untuk menciptakan hubungan kontraktual yang adil dan mendukung persaingan usaha yang sehat.

Kata kunci: persaingan usaha tidak sehat, distribusi barang, posisi dominan.

ABSTRACT

This study aims to analyze the legal regulation, forms of unfair business competition practices, and their implications on contractual fairness within the goods distribution system in Indonesia. The research employs a normative legal method using statutory and case approaches, by examining Law Number 5 of 1999 along with relevant decisions. The results indicate that Indonesia's legal framework comprehensively regulates the prohibition of monopolistic practices, harmful vertical integration, discrimination, and abuse of dominant position. However, in practice, various forms of unfair competition still occur within distribution systems, including control over distribution channels, exclusivity clauses, unrealistic sales targets, and restrictions on market access. These practices create an imbalance in bargaining positions between business actors and distribution partners, leading to unfair contractual conditions. The implications include the emergence of burdensome clauses, limited freedom of contract, and violations of the principles of good faith and balance. This study highlights that distribution systems can become instruments of unfair business competition when not properly supervised. Therefore, stronger law enforcement and increased awareness among business actors are necessary to establish fair contractual relationships and promote healthy market competition.

Keywords: unfair business competition, goods distribution, dominant position