

KEGIATAN JUAL RUGI DALAM PERSAINGAN USAHA: SUATU KAJIAN YURIDIS*

Oleh
I Putu Fajar Apriana**
Retnomurni***
Marwanto****

Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Udayana

ABSTRAK

Persaingan diantara pebisnis merupakan hal biasa. Tetapi persaingan yang menyebabkan munculnya kegiatan tidak benar, seperti monopoli dan praktik Jual Rugi (*Predatory Pricing*) wajib dihindari. Untuk itu pemerintah memberlakukan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Permasalahannya: (1) Apakah maksud Jual Rugi mengacu Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999? (2) Upaya apakah sepatutnya dilakukan dalam hal muncul kerugian akibat Jual Rugi dalam bisnis?

Kajian dengan penelitian hukum normatif ditemukan jawaban sebagai berikut. (1) Dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tidak diatur dengan jelas mengenai arti Jual Rugi, tetapi artinya dapat diketahui berdasarkan sumber lain seperti *Black's Law Dictionary* dan Kamus Besar Bahasa Indonesia. Praktik Jual Rugi dilarang Pasal 7 dan Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. (2) Upaya hukum yang dapat diupayakan dalam hal terjadi kerugian akibat Jual Rugi adalah upaya hukum biasa dan juga dapat melakukan dengan upaya hukum *Denderverzet* (Perlawanan Pihak Petiga) dan Peninjauan Kembali (*Request Civil*).

Kata kunci : Jual Rugi, Persaingan Usaha, Kajian Yuridis.

* Artikel ini diolah dari skripsi yang disusun penulis atas bimbingan Prof. R.A. Retno Murni, S.H.,M.H.,Ph.D (Pembimbing I) dan Dr. Marwanto, SH., MH (Pembimbing II).

** Penulis Pertama: I Putu Fajar Apriana adalah mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Udayana.

*** Penulis Kedua: Prof. R.A. Retno Murni, S.H.,M.H.,Ph.D adalah Dosen Fakultas Hukum Universitas Udayana.

**** Penulis Ketiga: Dr. Marwanto, SH., MH adalah Dosen Fakultas Hukum Universitas Udayana.

ABSTRACT

Competition among business people is common. But competition that results in improper activities, such as monopoly and Predatory Pricing, must be avoided. For this reason, the government enacted the Law of the Republic of Indonesia Number 5 of 1999 concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition. The problem: (1) Does the purpose of selling and selling refer to Article 20 of Law No. 5 of 1999? (2) What efforts should be made in the event of loss arising from Loss and Loss in business?

Studies with normative legal research found the following answers. (1) In Law No. 5 of 1999 is not clearly regulated about the meaning of selling loss, but the meaning can be known from other sources such as the Black's Law Dictionary and the Big Indonesian Dictionary. The practice of selling losses is prohibited from Article 7 and Article 20 of Law No. 5 of 1999. (2) Legal remedies that can be pursued in the event of a loss due to the Sale and Loss are ordinary legal remedies and can also be carried out with Denderverzet (Petiga Party Resistance) and Request Civil Judgment.

Keywords: Selling Loss, Business Competition, Juridical Study.

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bersaing diantara pelaku pebisnis merupakan hal yang biasa. Dalam pengertian umum, persaingan diartikan sebagai suatu kegiatan untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus bersusah payah melakukan kegiatan usaha bisnis. Persaingan dalam konteks pemasaran seperti dikemukakan oleh Kotler dan Porter adalah situasi perusahaan bidang produk atau jasa tertentu berusaha mengedepankan keunggulannya masing-masing, kadang-kadang berdasarkan perturan atau bahkan tanpa peraturan tertentu untuk menggaet pelanggan.¹ Pada bagian lain juga dikemukakan bahwa kompetisi/persaingan semacam itu bias terjadi dalam berbagai bidang usaha dan dalam berbagai produk, baik produk sejenis maupun substitusi dalam rupa-rupa tataran (hulu dan juga hilir).

Erat kaitannya dengan persaingan adalah monopoli. Perilaku bisnis seperti ini sebenarnya merupakan hal yang biasa asalkan dilakukan sedemikian rupa sehingga tidak membawa kerugian bagi pihak lain, baik perseorangan maupun kelompok. Tetapi dalam kenyataannya ada anggapan penguasaan demikian mengandung makna negatif. Sebenarnya monopoli dalam suatu kegiatan usaha (bisnis) tidak selamanya mengandung arti dan makna negatif seperti anggapan pada umumnya. Perlu diketahui, sebenarnya ada juga kegiatan bisnis sejenis yang digambarkan di atas, tetapi justru dilindungi peraturan hukum (*statutory monopoly*) karena kegiatan seperti itu harus dilakukan demi penghematan (*natural monopoly*).

¹Bilqis Nabila Zain, 2017, "Analisis Swot Sebagai Perumusan Strategi Competitive Advantage (Studi Pada Dealer Yamaha Mekar Motor)", Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Telkom, Bandung, h.1.

Kalau demikian adanya mengapa monopoli menjadi sesuatu yang menakutkan dan seolah-olah harus dihindari dan bahkan ada yang berpendapat sebaiknya monopoli dilarang. Karena ada sementara jenis kegiatan seperti digambarkan di atas yang merugikan pihak lain, baik perseorangan maupun kelompok masyarakat. Inilah antara lain yang menyebabkan sehingga perlu usaha antisipasi. Untuk di Indonesia, usaha antisipasi diupayakan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Selanjutnya disebut UU No 5 Tahun 1999). Maksudkan agar para pelaku bisnis dalam usaha mewujudkan kompetisi dalam berbagai bidang dengan cara yang sehat dan tanpa merugikan pihak lain dari *Predatory Pricing* (Jual Rugi) demi mewujudkan iklim usaha yang kondusif.

Perlu juga dikemukakan bahwa Jual Rugi (*Predatory Pricing*) dilarang berdasarkan Pasal 7 UU No 5 Tahun 1999, dalam mana ditentukan “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.

Selain dalam Pasal 7, secara khusus Jual Rugi juga dapat diketahui dari Pasal 20 UU No 5 Tahun 1999 dalam mana dengan tegas ditentukan bahwa “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 di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”.

Kalau diperhatikan Pasal 20 UU No 5 Tahun 1999 seperti dikutip di atas, tampak ada yang kurang jelas. Kekurangjelasan seperti ini dalam penelitian hukum normatif disebut sebagai norma kabur (*unclear norm*). Kekaburan tampak dalam kalimat “untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.” Perlu pula dikemukakan bahwa dalam penjelasan pasal tersebut dikemukakan “cukup jelas”.

Adanya kekaburan norma (*unclear norm*) seperti digambarkan di atas, cenderung dapat memunculkan masalah dalam pelaksanaannya karena terbuka ruang adanya berbagai penafsiran (multitafsir) terhadap ungkapan “menyingkirkan atau mematikan” sebagaimana tampak dalam Pasal 20 Undang-Undang No 5 Tahun 1999. Adanya multitafsir cenderung membawa konsekwensi ketidakpastian hukum bahkan konflik bagi pelaku usaha.

1.2 Rumusan Masalah

Memperhatikan deskripsi seperti digambarkan dalam latar belakang, muncul masalah terkait dengan kegiatan jual rugi persaingan usaha, sebagai berikut.

1. Apakah yang dimaksud Jual Rugi berdasarkan Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999?
2. Upaya hukum apakah yang dapat diusahakan dalam mengatasi kerugian yang muncul dengan adanya kegiatan Jual Rugi dalam persaingan usaha?

1.3 Tujuan

Penulisan artikel ilmiah ini bertujuan:

1. Menganalisis maksud yang terkandung dari kegiatan Jual Rugi berdasarkan Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999.
2. Menganalisis serta memahami jenis perlawanan dalam hal muncul ketidakpuasan akibat adanya kegiatan Jual Rugi dalam persaingan usaha.

II ISI PENELITIAN

2.1 Metode Penelitian

Penyusunan artikel singkat ini dilakukan berdasarkan penelitian hukum normatif atau dikenal pula dengan sebutan penelitian hukum doctrinal, yang mengkonsepsikan hukum dalam bentuk hukum yang sudah tertulis seperti undang-undang tertulis (*law in books*). Dengan ungkapan lain dapat dikemukakan, dalam hal ini dimaksud hukum yaitu UU Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

2.2 Hasil dan Analisis

2.2.1 Jual Rugi Berdasarkan Pasal 20 UU Nomor 5 Tahun 1999

Telah dikemukakan ada kegiatan bisnis yang dibayangi dengan pesaingan dan monopoli. Secara umum persaingan diartikan sebagai kegiatan untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa melakukan kegiatan usaha secara maksimal. Aktivitas pelaku usaha dalam mendapatkan keuntungan dengan cara mengingkari norma hukum dan kepatutan dalam menguasai produk dan/atau pasar untuk jenis hasil produksi atau jasa, inilah monopoli yang sesungguhnya.

Sebagian orang beranggapan penguasaan penguasaan seperti digambarkan di atas (monopoli) mengandung makna negatif. Pada hal monopoli belum tentu mengandung makna negatif. Terlepas dari kenyataan tersebut yang sebenarnya dilarang adalah praktek bisnis yang berakibat munculnya kegiatan bisnis yang curang sehingga membawa malapetaka bagi masyarakat pada umumnya, sehingga perlu diupayakan langkah antisipasi dengan regulasi. Regulasi yang dimaksud adalah UU Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Tujuannya antara lain memproteksi setiap pebisnis dan melindungi konsumen dari *Predatory Pricing* (Jual Rugi).

Kalau dicermati substansi UU Nomor 5 Tahun 1999 tampak adanya ketentuan tidak tegas memberikan pengertian tentang *Predatory Pricing* (Jual Rugi) yang dalam praktek kehidupan berbisnis ada kalanya justru dapat merugikan konsumen. Oleh karena itu, untuk lebih menjelaskan pengertian Jual Rugi (*Predatory Pricing*), perlu diusahakan dari sumber lain di luar peraturan perundang-undangan, seperti kamus atau pendapat ahli hukum.

Salah satu pengertian Jual Rugi dapat ditemui dalam kamus hukum *Black's Law Dictionary*. Dengan mengutip *Black's Law Dictionary* Hermansyah menyebutkan Jual Rugi (*Predatory Pricing*) diartikan sebagai *A Pricing method of selling certain goods at a lower price than is required, or to give away goods for free, generally done so as to eliminate any competition from the market*. Pengertian Jual Rugi (*Predatory Pricing*) seperti diketahui dari *Black's Law Dictionary* sejalan pengertiannya seperti yang dapat ditemui dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Dalam KBBI tersebut Jual Rugi disebut sebagai "Metode menjual barang-barang tertentu dengan harga lebih

rendah dari yang diperlukan, atau untuk memberikan barang secara gratis, umumnya dilakukan untuk menghilangkan persaingan dari pasar”.²

Mengacu kepada arti Jual Rugi tersebut patut dikemukakan sebuah aktivitas usaha termasuk Jual Rugi, mengandung beberapa unsure seperti: (1) Menjual barang-barang tertentu; (2) harga jual yang ditawarkan lebih rendah dari yang diperlukan; (3) bias juga memberikan barang secara gratis atau cuma-cuma; (4) pada umumnya dilakukan untuk menghilangkan persaingan dari pasar atau merugikan pihak tertentu.

Sebagaimana telah dikemukakan pada bagian pendahuluan bahwa Jual Rugi sebagaimana ditentukan UU No 5 Tahun 1999 merupakan tindakan tercela dan dilarang. Hal ini dengan jelas dapat diketahui dari Pasal 7 UU No 5 Tahun 1999, dalam mana ditentukan “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.

Selain itu, Jual Rugi sebagai tindakan yang dilarang tertuang pada Bab IV UU No. 5 Tahun 1999 mengenai kegiatan yang dilarang pada bagian ketiga yaitu penguasaan pasar, tepatnya sebagaimana tertuang pada ketentuan Pasal 20. Pasal ini ditentukan: “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 di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”

²Hermansyah, 2008, *Pokok-pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Edisi Pertama, Cetakan ke-2, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, h. 24.

Perlu juga dikemukakan sesuai yang penting untuk dijadikan ukuran kegiatan Jual Rugi adalah kegiatan penguasaan pasar. Selain itu, penting juga diperhatikan apakah biaya rendah yang muncul dalam kegiatan usaha ini sebagai sarana promosi atau kegiatan lain. Dengan demikian tampak jelas kalau kegiatan usaha dilarang melakukan Jual Rugi atau kegiatan serupa untuk mencapai tujuan yang sama, yaitu menguntungkan diri sendiri dengan mengabaikan kepentingan pihak lain.

UU No. 5 Tahun 1999 menegaskan sejumlah penyimpangan aktivitas serta perilaku terutama apabila kegiatan tersebut mengakibatkan munculnya kompetisi kurang terpuji. Kegiatan yang dimaksud seperti pasokan produksi atau jasa melalui Jual Rugi. Semua ini dilakukan dengan tujuan mencegah monopoli dan/atau kompetisi tidak terpuji dalam berbisnis. Kalau ternyata ada usaha tampak seperti itu, diperlukan langkah tertentu mengacu kepada Pasal 20 UU No. 5/1999 dengan harapan terciptanya situasi perekonomian yang kondusif.

Selain dalam Pasal 20, ketentuan mengenai larangan serupa juga ditemui dalam Pasal 7 UU No. 5/1999. Perlu dikemukakan adanya perbedaan penerapan Pasal 7 dan Pasal 20 oleh KPPU. Pasal 7 menghendaki adanya kesepakatan dalam menentukan harga. Sementara itu tidak demikian halnya dengan Pasal 20.

Perlu pula dipahami bahwa Jual Rugi diprogramkan untuk mencapai beberapa target, seperti: membinasakan usaha pesaing; memperkecil kekuatan pesaing; mendapatkan laba maksimal dikemudian hari; dan lain-lain yang sifatnya menguntungkan pihak sendiri dan merugikan pesaing. Dengan demikian tampak bahwa pada

dasarnya Pasal 20 UU No. 5/1999 menghindari adanya kegiatan yang mengarah terjadinya kompetisi kegiatan bisnis yang kurang sehat³.

Dengan demikian tampak semakin jelas bahwa dalam UU No. 5 Tahun 1999 tidak diatur dengan tegas arti dan maksud Jual Rugi. Pengertian Jual Rugi dapat diketahui dari sumber lain seperti kamus *Black's Law Dictionary* serta KBBI. Terlepas dari ketidak adaan atau ketidak jelasan pengertian Jual Rugi berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999, Jual Rugi dikategorikan sebagai aktivitas bisnis yang tidak sesuai dengan Pasal 7 dan Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999.

2.2.2 Upaya Hukum Bagi Para Pihak Akibat Kegiatan Jual Rugi (*Predatory Pricing*)

Apabila ada putusan hakim yang dirasakan kurang mencerminkan rasa keadilan, pihak yang merasa dirugikan dapat mengajukan keberatan atau dikenal dengan sebutan upaya hukum. Secara umum ada dua upaya hukum: (1) Upaya hukum melalui pengadilan. (2) Upaya hukum di luar pengadilan. Secara sederhana, masing-masing upaya hukum yang dimaksud dapat dijelaskan demikian.

Upaya hukum melalui pengadilan meliputi: (a) Perlawanan/*Verzet* yang dilakukan terhadap putusan yang diambil tanpa kehadiran tergugat. Ketentuan teknis mengenai *Verzet* diatur dalam Pasal 129 HIR. (b) Banding yaitu perlawanan terhadap putusan Pengadilan Negeri melalui Pengadilan Tinggi. Ketentuan lebih lanjut mengenai Banding dapat diketahui dari UU No 48/2009 tentang Kekuasaan Kehakiman. (c) Yang terakhir dikenal dengan Kasasi.

³Pedoman Pelaksanaan Pasal 20 Tentang Jual Rugi (*Predatory Pricing*), Url: http://www.kppu.go.id/docs/Pedoman/pedoman_pasal_20_jual_rugi.pdf, Diakses pada tanggal 20 Juni 2018 pukul 20.25.

Yang dimaksud adalah perlawanan terhadap putusan Pengadilan Negeri dan Pengadilan Tinggi melalui Mahkamah Agung sebagai peradilan pada tingkat tertinggi/terakhir.

Sementara kalau perlawanan hukum Luar Pengadilan terdiri dari *Denderverzet* (Perlawanan Pihak Ketiga) dan Peninjauan Kembali (*Request Civil*). Perlawanan Pihak Ketiga muncul bilamana dalam putusan pengadilan diketahui ada hal-hal yang merugikan kepentingan pihak ketiga. Peninjauan Kembali akan diupayakan apabila ditemukan hal-hal baru yang belum terungkap di Pengadilan Negeri, Pengadilan Tinggi, dan Kasasi di Mahkamah Agung, seperti ditemukannya alat-alat bukti baru atau saksi baru yang dapat dijadikan dasar untuk memeriksa ulang perkara tersebut. Pada dasarnya kedua jenis perlawanan ini tidak menunda eksekusi.

Sesudah dikemukakan beberapa bentuk perlawanan putusan hakim, pertanyaannya adalah apa yang dapat dilakukan oleh para pihak bila muncul kerugian karena kegiatan Jual Rugi? Apabila ada tindakan bertentangan dengan Pasal 20 UU No. 5/1999, mekanisme penanganannya berbeda dibandingkan dengan perkara perdata secara umum. Mekanisme penanganannya adalah sebagai berikut.

Diawali dengan adanya laporan dari masyarakat mengenai kejanggalan yang dilakukan salah satu produsen di lingkungan mereka ke Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) sesuai Pasal 38 ayat (1) UU No 5 Tahun 1999. Selanjutnya KPPU turun ke lapangan untuk memeriksa kebenaran laporan sesuai ketentuan undang-undang dengan jangka waktu 30 hari.

Langkah selanjutnya dilakukan penyidikan dan tahap pemeriksaan dalam waktu 60 hari serta dimungkinkan untuk diperpanjang selama 30 hari. Di dalam tahap lanjutannya, semua

pihak terperiksa wajib menyerahkan bukti-bukti dalam berbagai bentuk sebagai kelengkapan pemeriksaan. Setelah itu pembuatan putusan dilakukan paling lambat 30 hari dimulai dari selesainya pemeriksaan. Seperti dalam pemeriksaan perkara pada umumnya, pembacaan putusan dilakukan dalam sidang terbuka.

Putusan yang telah dibacakan dapat ditanggapi melalui tiga tahapan. (1) Pelaku usaha dapat menerima dan melaksanakan putusan. (2) Tidak menerimanya dan ajukan keberatan ke Pengadilan Negeri. Apabila keadaan seperti itu yang terjadi, KPPU meminta penyidik untuk menyidiknya kembali.

Putusan KPPU yang dipersoalkan diajukan kepada Pengadilan Negeri setempat. Keberatan yang diajukan oleh beberapa pihak dengan domisili yang sama, maka nomor yang sama akan digunakan untuk mendaftarkan keberatan tersebut. Namun apabila domisilinya berbeda, KPPU dapat memohon secara tertulis kepada Mahkamah Agung (MA) untuk menetapkan Pengadilan Negeri (PN) yang akan memeriksanya, dalam waktu 14 hari terhitung mulai penerimaan keberatan tersebut. Setelah itu Ketua PN akan menunjuk hakim yg yg memiliki kompetensi untuk memeriksanya.

Dalam penanganan kasus seperti ini tidak dikenal adanya proses mediasi. Apabila Majelis Hakim memerlukan pemeriksaan tambahan, hal itu akan diawali dengan putusan sela yang mengandung perintah untuk KPPU guna pemeriksaan kembali perkara yang dimaksud. Apabila kasus yang dimaksud dikembalikan, maka PN wajib memutuskan selambatnya 30 hari sejak pemeriksaan mulai dilaksanakan.

Mahkamah Agung adalah jalan terakhir bilamana KPPU menjadi pihak termohon merasa keberatan akan putusan PN.

Demikian pula pelaku usaha memohon keberatan atas putusan PN dapat mengajukan kasasi. Sampai di sini perlu dikemukakan bahwa MA wajib memutuskan selambatnya 30 hari terhitung diterimanya permohonan kasasi.

III PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Sesudah mengikuti penjelasan di atas dapat dikemukakan kesimpulan seperti di bawah ini:

1. Dalam UU No. 5 Tahun 1999 tidak ditemui ketentuan jelas mengenai pengertian Jual Rugi. Pengertian Jual Rugi dapat diketahui berdasarkan sumber lain seperti *Black's Law Dictionary* dan Kamus Besar Bahasa Indonesia. Terlepas dari pengertiannya yang tidak jelas dalam peraturan perundang-undangan, Jual Rugi (*Predatory Pricing*) dilarang berdasarkan Pasal 7 dan Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.
2. Pihak yang dirugikan akibat tindakan Jual Rugi dapat mengajukan upaya hukum. Mekanisme pengajuannya berbeda dibandingkan upaya hukum pada umumnya. Dalam perkara Jual Rugi akan diawali dengan adanya laporan dari masyarakat mengenai kejanggalan yang dilakukan salah satu produsen di lingkungan mereka ke KPPU sesuai Pasal 38 ayat (1) UU No 5 Tahun 1999. Selanjutnya KPPU turun ke lapangan untuk memeriksa kebenaran laporan sebelum mengambil keputusan.

3.2 Saran

Telah dikemukakan di atas bahwa tampak ada yang kurang jelas dengan ketentuan Jual Rugi seperti tertuang dalam Pasal 20 UU No. 5/1999. Untuk menghindari munculnya masalah hukum akibat ketidakjelasan itu disarankan kepada pihak yang berwenang untuk mengkaji kembali Pasal 20 Undang-Undang No. 5/1999. Dengan adanya kajian tersebut akan memudahkan dalam melaksanakan ketentuan dalam pasal ini terutama dalam hal menghadapi tindakan Jual Rugi.

-oOo-

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Hermansyah, 2008, Pokok-pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia, Edisi Pertama, Cetakan ke-2, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.

Bilqis Nabila Zain, 2017, Analisis Swot Sebagai Perumusan Strategi Competitive Advantage (Studi Pada Dealer Yamaha Mekar Motor), Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Telkom, Bandung.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 2001. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta, Balai Pustaka.

PEDOMAN PELAKSANAAN PASAL 20 TENTANG JUAL RUGI (PREDATORY PRICING), URL:

http://www.kppu.go.id/docs/Pedoman/pedoman_pasal_20_jual_rugi.pdf, Diakses pada tanggal 20 Juni 2018 pukul 20.25.

Internet:

Anonim, 2014, "Persaingan, Macam-Macam Persaingan, Strategi, dan Analisis SWOT", URL:

<http://cobammasuk.blogspot.co.id/2014/10/persaingan-macam-macam-persaingan.html>, diakses tanggal 1 Juni 2017.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha, 2011, "Draft Pedoman Pasal 20 tentang Jual Rugi", URL: <http://www.kppu.go.id/ina/2011/06/draft-pedoman-pasal-20-tentang-jual-rugi/>, diakses tanggal 1 Juni 2017.

Ni Luh Putu Diah Rumika Dewi, I Dewa Made Suartha, 2016, *Penerapan Pendekatan Rules of Reason Dalam Menentukan Kegiatan Predatory Pricing yang Dapat Mengakibatkan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, Kertha Semaya, Vol. 04, No. 03, April 2016, hal. 3, ojs.unud.ac.id, URL

[:https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/20540](https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/20540), diakses tanggal 2 februari 2018, Pukul 19:20
Wirawan ED Radianto, 2015, "Predatory Pricing dan Akuntansi Manajemen", URL:
<http://wirawanradianto.com/akuntansi/predatory-pricing-dan-akuntansi-manajemen.html>, diakses tanggal 1 Juni 2017.
https://id.wikipedia.org/wiki/Predatory_pricing ,diakses tanggal 1 februari 2018, Pukul 15:20 WIB.
http://eprints.walisongo.ac.id/3575/3/092411001_Bab2.pdf,, diakses pada 12 Desember 2017 pukul 14:55 WIB