

Analisis Dugaan Praktik Jual Rugi (Predatory Pricing) oleh PT Starlink Services Indonesia dalam Penjualan Layanan Internet di Indonesia = Analysis of Alleged Predatory Pricing Practices by PT Starlink Services Indonesia in the Sale of Internet Services in Indonesia

Muhammad Zacky Al-Faiq Soefihara, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920566482&lokasi=lokal>

Abstrak

Pesatnya peningkatan tren penggunaan internet di Indonesia telah mendorong masuknya pelaku usaha baru di bidang penyediaan layanan internet. PT Starlink Services Indonesia (Starlink) merupakan salah satu pelaku usaha pendatang baru di industri ini yang menawarkan beragam jenis paket layanan dengan harga lebih terjangkau dibandingkan para kompetitornya. Meskipun memiliki daya tarik tersendiri bagi para konsumen, strategi penetapan harga yang diterapkan Starlink memunculkan dugaan adanya praktik jual rugi (predatory pricing), yaitu menetapkan harga jual suatu barang di bawah biaya produksi dengan tujuan mengeliminasi para pesaing dari pasar. Metode penelitian yang digunakan dalam proses penyusunan skripsi ini melalui pendekatan doktrinal. Skripsi ini akan menganalisis dugaan praktik predatory pricing yang dilakukan oleh Starlink berdasarkan kerangka hukum yang berlaku, yakni Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (UU Persaingan Usaha). Analisis ini dilakukan dengan menelaah unsur Pasal 20 UU Persaingan Usaha, melakukan komparasi dengan kasus predatory pricing terdahulu, serta mengidentifikasi dampak terhadap pelaku usaha lain di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga yang dilakukan oleh Starlink belum terbukti mengindikasikan praktik jual rugi atau predatory pricing sehingga masih dapat dianggap sebagai strategi bisnis untuk menarik minat para konsumen, mengingat tidak adanya bukti ketidakwajaran harga berdasarkan tinjauan pada harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang hingga saat ini belum diketahui secara nyata. Selain itu, penelitian ini juga mengevaluasi efektivitas peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menangani dugaan kasus predatory pricing untuk memastikan terciptanya persaingan usaha yang sehat dan keberlanjutan industri layanan internet yang inovatif.

.....The rapid increase in the use of the internet in Indonesia has encouraged the entrance of new business actors in the field of internet service providers. PT Starlink Services Indonesia (Starlink) is one of the new entrants in this industry that offers various types of service packages with more affordable prices than its competitors. Despite its allure to the consumers, Starlink's pricing strategy has led to allegations of predatory pricing, which is setting the selling price of an item below the cost of production with the objective to eliminate competitors from the market. The research method used in this thesis is a doctrinal approach. This thesis will analyze the alleged predatory pricing practices committed by Starlink based on the applicable legal framework, namely Law Number 5 Year 1999 on the Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition (Competition Law). This analysis is conducted by examining the elements of Article 20 of the Business Competition Law, drawing comparisons with prior predatory pricing cases, and assessing the ramifications for the other business actors in Indonesia. The results of this study show that Starlink's pricing strategy has not been definitively proven to constitute predatory pricing, thus it may still be regarded as a legitimate approach to attract consumers, considering that there is no proof of price irregularity based on review of the cost of goods produced and cost of goods sold, which until now has

not been clearly known. Furthermore, this study also appraises the efficacy of the Business Competition Supervisory Commission's (KPPU) role in addressing allegations of predatory pricing to ensure fair market competition and the long-term viability of the innovative internet service industry.