

**MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR
PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN
TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**

SKRIPSI

Oleh:

**Aditya Wahyu Kurniawan
NIM 12220065**



JURUSAN HUKUM BISNIS SYARI'AH

FAKULTAS SYARI'AH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2016

**MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR
PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN
TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**

SKRIPSI

Oleh:

Aditya Wahyu Kurniawan

NIM 12220065



**JURUSAN HUKUM BISNIS SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2016

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah SWT,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan, penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR
PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN
TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindah data milik orang lain, kecuali yang disebutkan referensinya secara benar. Jika di kemudian hari terbukti disusun orang lain, ada penjiplakan, duplikasi, atau memindah data orang lain, baik secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar sarjana yang saya peroleh karenanya, batal demi hukum.

Malang, 26 Agustus 2016

Penulis,



Aditya Wahyu Kurniawan

NIM 12220065

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Aditya Wahyu Kurniawan
NIM: 12220065, Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas
Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR
PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN
TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**

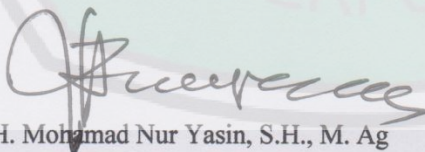
Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-
syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji pada Majelis Dewan Penguji.

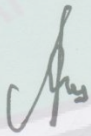
Malang, 26 Agustus 2016

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syari'ah

Dosen Pembimbing,


Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M. Ag
NIP. 196910241995031003


Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.
NIP. 197212122006041004



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH**

Terakreditasi "B" SK BAN-PT Depdiknas Nomor: 021/BAN-PT/Ak-XIV/S1/VIII/2011
Jl. Gajayana 50 Malang Telp. (0341) 551354 Fax. (0341) 572533
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id> E-mail: Syariah@uin-malang.ac.id

BUKTI KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Aditya Wahyu Kurniawan
Nim : 12220065
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah
Dosen Pembimbing : Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.
Judul Skripsi : Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang
Sepeda Motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur
Perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan
Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1	03 Agustus 2016	Bab I	
2	04 Agustus 2016	Revisi Bab I	
3	05 Agustus 2016	Bab II	
4	15 Agustus 2016	Revisi Bab II	
5	16 Agustus 2016	Bab III	
6	18 Agustus 2016	Revisi Bab III	
7	19 Agustus 2016	Bab IV dan Bab V	
8	22 Agustus 2016	Revisi Bab IV, Bab V dan Abstrak	
9	24 Agustus 2016	Revisi Abstrak	
10	26 Agustus 2016	ACC Skripsi	

Malang, 26 Agustus 2016

Mengetahui a.n Dekan

Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah



Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M.Ag

NIP. 196910241995031003

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan Penguji Skripsi saudara Aditya Wahyu Kurniawan NIM: 12220065,
Mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR PERSPEKTIF
UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN
TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**

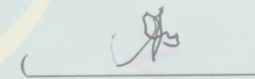
Telah dinyatakan lulus dengan nilai A

Dewan Penguji:

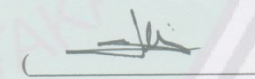
1 H. Khoirul Anam, Lc., M.H.
NIP.196807152000031001


Ketua

2 Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.
NIP. 197212122006041004

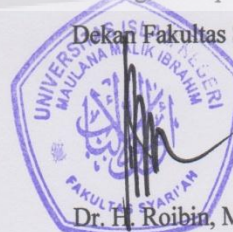

Sekretaris

3 Dr. Suwandi, M.H.
NIP. 196104152000031001


Penguji Utama

Malang, 14 September 2016

Dekan Fakultas Syaria'ah



Dr. H. Roibin, M.HI

NIP. 196812181999031002

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan begitu banyak nikmat, terutama nikmat iman dan islam. Karena kedua nikmat inilah kita semua sampai detik ini masih mengenal siapa pencipta kita, siapa yang masih memeberikan nafas untuk mengumpulkan amal shaleh sebanyak-banyaknya, guna untuk bekal di akhirat nanti. Bahkan siapa yang menurunkan rizki kepada kedua orang kita sampai pada akhirnya dapat membiayai studi kita sampai selesai. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta seluruh keluarganya, para sahabatnya serta para pengikutnya yang setia mengikuti sunnah-sunnahnya hingga akhir zaman nanti.

Karya tulis ini dipersembahkan yang pertama untuk Kedua orang tuaku, H. Eddy Prasetyo dan Hj. Karti Prasetyo yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, do'a dan pengorbanan serta dukungan baik dari segi spiritual dan materiil yang tiada terhingga sehingga penulis bisa menyelesaikan perkuliahan dan penulisan skripsi ini, sebagai langkah untuk menyongsong masa depan yang baik. Kedua untuk adik-adik tercinta Ajeng Wahyu Astrini, Indah Wahyu Himayatul Islam, dan Najwa Wahyu Siti Fitriani. Terima kasih atas segala dukungan yang telah diberikan. Semoga Allah SWT selalu melindungi, meridhoi dan memberi kemudahan dalam setiap langkahmu.

MOTTO

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ

*Agar harta itu jangan beredar diantara orang-orang kaya saja diantara
kamu. (QS. Al-Hasyr: 7).*



KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ

وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ

Dengan rahmat serta hidayah Allah SWT penulisan skripsi yang berjudul **“MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARA TIMUR PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN”** dapat diselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta seluruh keluarganya, para sahabatnya serta para pengikutnya yang setia mengikuti sunnah-sunnahnya hingga akhir zaman nanti. Semoga kita semua termasuk ke dalam orang-orang yang selalu mengamalkan dan menjaga sunnahnya. Terlebih semoga kita mendapatkan *syafaat* beliau nanti di hari pembalasan kelak. Aamiin Ya Rabbalalamin.

Dengan segala bentuk upaya, bimbingan, pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tidak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Roibin, M.Hi., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Dr. H. Mohammad Nur Yasin, S.H., M.Ag., selaku Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H. selaku Dosen Pembimbing. Terima kasih yang tidak terhingga penulis haturkan. Karena berkat bimbingan dan arahan beliau, skripsi ini bisa selesai dengan baik. Semoga Allah SWT membalas segala amal shaleh beliau. Aamiin Ya Rabbalalamin.
5. Dr. H. Noer Yasin, M.HI. selaku Dosen Penasihat Akademik penulis selama menempuh perkuliahan di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terima kasih penulis haturkan kepada beliau yang telah memberikan bimbingan, arahan serta motivasi selama menempuh perkuliahan.
6. Seluruh dewan penguji skripsi saya H. Khoirul Anam, Lc., M.H., Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H. dan Dr. Suwandi, M.H. yang telah menguji dan telah memberikan masukan yang membangun untuk penyusunan skripsi ini.
7. Semua Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah menyampaikan pengajaran, mendidik, membimbing serta mengamalkan ilmunya dengan ikhlas. Semoga Allah SWT memberikan pahala yang sepadan kepada beliau semua.
8. Kedua orang tua, adik-adik, serta seluruh keluarga besar Bani Khamid dan Wonnogiri yang punya andil cuku besar dalam proses pembuatan skripsi ini. Terima kasih karena selalu mendukung dan memberi semangat selama ini. Hanya Allah SWT yang mampu membalas semuanya.

9. Kepada teman-teman seperjuangan Madrasah Ibtidaiyah Nurul Huda Soe dan Martza Delavora Pondok Pesantren Rafah. Terima kasih atas kebersamaannya selama ini.
10. Semua teman-teman seperjuangan Hukum Bisnis Syariah angkatan 2012. Terima kasih atas segala kenangan dan kebersamaannya selama ini, mulai dari awal perkuliahan sampai dengan akhir perkuliahan. Semoga silaturahmi kita tetap terjaga sampai kapanpun.
11. Kepada semua sahabat-sahabat anggota SEKUOTER. Terima kasih telah memberikan kenangan indah selama ini. Beruntungnya bisa mengenal kalian semua. Semoga persahabatan dan silaturahmi kita kekal sampai kapanpun. Sahabatnya selamanya.

Semoga segala ilmu dan pengalaman yang dipeoleh selama kegiatan perkuliahan di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini dapat bermanfaat bagi orang lain. Karena sebaik-baik manusia adalah manusia yang berguna bagi orang lain. Namun karena penulis masih banyak kekurangan dan kesalahan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja, maka skripsi ini pun masih jauh dari kata sempurna. Oleh karenanya penulis membuka tangan selebar-lebarnya apabila ada kritik dan saran membangun dari para pembaca. Semoga Allah SWT selalu meridhoi segala perbuatan kita. Aamiin Ya Rabbalalamin.

Malang, 24 Agustus 2016

Penulis,

Aditya Wahyu Kurniawan

NIM 12220065



PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Umum

Transliterasi yang dimaksud di sini adalah pemindahalihan dari bahasa Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemahan bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia.

B. Konsonan

1	Tidak ditambahkan	ض	Dl
ب	B	ط	Th
ت	T	ظ	Dh
ث	Ts	ع	‘ (koma menghadap keatas)
ج	J	غ	Gh
ح	H	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Dz	ل	L
ر	R	م	M

ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sy	هـ	H
ص	Sh	ي	Y

C. Vokal, Panjang dan Diftong

Setiap penulisan Arab dalam bentuk tulisan Latin vokal *fathah* ditulis dengan “a”, kasrah dengan “i”, dlommah dengan “u”, sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vokal (a) panjang = â misalnya قال menjadi qâla

Vokal (i) panjang = î misalnya قيل menjadi qîla

Vokal (u) panjang = û misalnya دون menjadi dûna

Khusus bacaan ya’ nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “î”, melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya’ nisbat di akhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya’ setelah fathah ditulis dengan “aw” dan “ay” seperti contoh berikut:

Diftong (aw) = و misalnya قول menjadi qawlun

Diftong (ay) = ي misalnya خير menjadi khayrun

D. *Ta' Marbûthah* (ة)

Ta' Marbûthah ditransliterasikan dengan “t” jika berada ditengah kalimat, tetapi apabila *ta' marbûthah* tersebut berada di akhir kalimat, maka ditaransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya: الرسالة للمدرسة menjadi *al-risâlati al-mudarrisah*, atau apabila berada ditengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlâf* dan *mudlâf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya: في رحمة الله menjadi *fi rahmatillâh*.

E. Kata Sandang Dan *Lafadh al-Jalalah*

Kata sandang berupa "al" (ال) ditulis dengan huruf kecil kecuali terletak di awal kalimat, sedangkan "al" dalam *lafadh jalâlah* yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan pada (*idhafah*) maka dihilangkan, perhatikan contoh-contoh berikut ini :

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan...
2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan...
3. *Masyâ' Allah kâna wa mâ lam yasyâ lam yakun*
4. *Billâh 'assa wa jalla*

F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Seperti penulisan nama “Abdurrahman

Wahid”, “Amin Rais” dan kata “salat” ditulis dengan menggunakan tata cara penulisan bahasa Indonesia yang disesuaikan dengan penulisan namanya.

Kata-kata tersebut sekalipun berasal dari bahasa Arab, namun ia berupa nama dari orang Indonesia dan terindonesiakan, untuk itu tidak ditulis dengan cara “Abd al-Rahmân Wahîd”, “Amîn Raîs,” dan bukan ditulis dengan “shalât”.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR KURVA	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
ABSTRAK	xxiii
ABSTRACT	xxiv
المخلص	xxv
BAB IPENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Batasan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat penulisan.....	9
F. Definisi Operasional	10
G. Sistematika Penulisan	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kerangka Teori	21
1. Kegiatan Monopoli	21
2. Kegiatan Jual rugi (<i>Dumping</i>)	26
3. <i>Tadlis</i> (Penipuan)	27
4. Pangsa pasar	30
5. Posisi Dominan	31
6. Teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun	36
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Jenis Penelitian	43
B. Pendekatan Penelitian	44
C. Lokasi penelitian	45
D. Sumber Data	45
E. Metode Pengumpulan Data	46
F. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	50
G. Metode Analisis Data	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
A. Paparan Data di Lokasi Penelitian	55
1. Profil dan Sejarah Berdirinya Bengkel Bintang Motor Sejati	55
2. Profil dan Sejarah Berdirinya Bengkel R Motor	57
3. Mekanisme Pemesanan dan Penentuan Harga Suku Cadang di Bengkel BMS dan Bengkel R Motor	58
B. Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor Perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999	82

C. Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor Perspektif Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun	95
BAB VPENUTUP	104
A. Kesimpulan	104
B. Saran	106
DAFTAR PUSTAKA	107



DAFTAR GAMBAR

- Gambar I : Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Kota Kupang, h. 62.
- Gambar II : Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Pulau Jawa, h. 65.
- Gambar III : Kebutuhan tersier yang berubah menjadi kebutuhan pokok dikalangan para pedagang di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur, h.100.

DAFTAR TABEL

- Tabel I : Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu, h. 19.
- Tabel II : Perbedaan modal awal, keuntungan dan harga jual antara kedua bengkel, h. 77.



DAFTAR KURVA

- Kurva I : Perbandingan kebutuhan pokok dan sekunder di Kota besar dan di Kota kecil, h. 40.
- Kurva II : Kenaikan taraf hidup masyarakat kota, h. 41.



DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pra-Penelitian
2. Surat Izin Penelitian
3. Surat Bimbingan Proposal Skripsi
4. Surat Perubahan Judul Skripsi Setelah Seminar Proposal
5. Nota Pembelian Suku Cadang Dari Bengkel R
6. Nota Pembelian Suku Cadang Dari Bengkel Kawan Sejati Motor Surabaya
7. Nota Pembelian Suku Cadang Dari Pt. Pinasthika Mulia (Mpm Honda)
8. Hasil Wawancara
9. Dokumentasi Wawancara
10. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli
Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

ABSTRAK

Aditya Wahyu Kurniawan, 12220065, 2016, **MEKANISME RENDAHNYA HARGA PENJUALAN SUKU CADANG SEPEDA MOTOR DI KOTA SOE-NUSA TENGGARATIMUR PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 DAN TEORI MEKANISME PASAR IBNU KHALDUN**. Skripsi, Jurusan Hukum Bisnis Syari'ah, Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Dr. Abbas Arfan, L.C., M.H.

Kata Kunci: Mekanisme Penentuan Harga, Monopoli, Persaingan Usaha Tidak Sehat, Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.

Harga merupakan suatu unsur yang tidak bisa dipisahkan dari transaksi jual beli. Jika harga tersebut normal atau sesuai dengan kondisi perekonomian di suatu daerah, maka setiap pihak bisa mengambil keuntungan dari transaksi yang dilakukan.

Tujuan dilakukannya penelitian ini, yang pertama adalah untuk mengetahui penyebab rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timorperspektif Undang-undang No 5 tahun 1999. Kedua adalah Untuk mengetahui penyebab rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timorperspektifteori mekanime pasar Ibnu Khaldun.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari jenis penelitian, yaitu penelitian hukum empiris dengan pendekatan penelitian berupa pendekatan kasus, pendekatan perundang-undangan dan pendekatan konseptual. Sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu hasil wawancara dan buku yang dikarang langsung oleh Ibnu Khaldun.Sedangkan data sekundernya adalah buku-buku tentang hukum persangaingan usaha, buku-buku tentang hukum anti monopoli, dan lain sebagainya.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe ditentukan dari alur pemesanan atau pengorderan suku cadang tersebut. Semakin efisien dan tepat mekanisme pemasanan suku cadang tersebut, maka pelaku usaha yang bersangkutan bisa menerapkan strategi dagang berupa penjualan suku cadang dengan harga yang murah kepada konsumen. Hal ini jika pelaku usaha tersebut melakukan persaingan dengan sehat. Namun dalam prakteknya, ditemukan bahwasanya ada pelaku usaha yang bersikap tidak sportif dan melakukan persaingan usaha tidak sehat. Ini dilakukan dengan cara memanipulasi isi dari suku cadang asli merek pabrikan. Hal ini merupakan penyebab lain dari rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur.

Jika dilihat dari sudut pandang beberapa pasal Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang berkaitan dengan fenomena ini, tidak ditemukan adanya unsur monopoli dalam kegiatan pelaku usaha tersebut. Namun, dalam prakteknya pelaku usaha ini telah melakukan perbuatan yang diduga penipuan terhadap konsumen dan ini dikategorikan sebagai kegiatan persaingan usaha tidak sehat.

ABSTRACT

Aditya Wahyu Kurniawan, 12220065, 2016, **MECHANISM OF THE LOW PRICE OF MOTORCYCLE PARTS SALE IN SOE SOUTH-EAST NUSA (NTT) ON PERSPECTIVE OF LAW NUMBER 5 OF 1999 AND THE MARKET MECHANISM THEORY OF IBN KHALDUN**. Thesis, Islamic Business LawMajors, Sharia Faculty, Maulana Malik Ibrahim Malang State Islamic University. Supervisor:Dr. Abbas Arfan, LC., M.H.

Keywords: Pricing Mechanism, Monopoly, Unfair Competition, Market Mechanism theory of Ibn Khaldun.

Price was an element that could not be separated from buying or selling transaction. If the price was normal or in accordance with the economic conditions of the area, so the each party could take the profit of the transaction that have been done.

The purpose of this study, *the first* was to determine the mechanism of the low prices of motorcycles spare parts sale in Soe South-East Nusa (NTT). *The second* was to determine the mechanism of the low prices of spare parts sale of motorcycle perspective of Law No. 5 of 1999 and market mechanismstheory of Ibn Khaldun.

The method used in this study consisted of the kind of research that was the empirical legal research with the case-based approach, legislation/statute approach and conceptual approach. Source data used was primary data included interviews and the book written directly by Ibn Khaldun. While secondary data was books about law of bussiness's competition and books about law of anti-monopoly, and many others.

This study concluded that the low price of motorcycle spare parts sale in Soe determined from the plot reservations or ordering these parts. The more efficient and precise the spare parts order, then the businessmen could implement the trading strategies such as sale of spare parts with low prices to the consumer. This happens if the businessman make good competition. But in practice, it is found that there is businessman that act of unsportsmanlike and conduct unfair competition. This is done by manipulating the contents of the original parts manufacturer brand. This is another cause of low prices for the sale of motorcycle parts in Soe city, South-East Nusa.

When viewed from the perspective of some articles of Law No. 5 of 1999 on Monopoly and Unfair Competition related to this phenomenon, not found any element of monopoly in the activities of this businessman. However, in practice these businessman had committed the alleged fraud against the consumer and is categorized as unfair competition activities.

الملخص

أديتيا وحي كورنياوان، 12220065، 2016، آلية انخفاض السعر عن بيع قطع غيار الدرجة النارية في منطقة سوئي (SOE) نوسا تنجارا تيمور (NUSA TENGGARA TIMUR) عند منظور القانون رقم 5 في عام 1999 وآلية السوقية لابن خلدون. البحث الجامعي، قسم الحكم الإقتصادي الإسلامي، كلية الشريعة، جامعة مولانا مالك إبراهيم مالانق. المشريف: الدكتور الحاج عباس عرفان الماحيسبير.

كلمات البحث: آلية التسعير، الإحتكار، المنافسة الإقتصادية غير المشروعة، نظر آلية السوقية لابن خلدون

كان السعر هو العنصر الذي لا يمكن فصله في عقد البيع. إذا كان السعر عادي أو يطابق بالمصري المنطقي فيمكن لجميع الأطراف أن يأخذون الفائدة منه.

أما هدف هذا البحث، الأول هو لمعرفة آلية انخفاض السعر عن بيع قطع غيار الدرجة النارية في منطقة سوئي (SOE) نوسا تنجارا تيمور (NUSA TENGGARA TIMUR) عند منظور القانون رقم 5 في عام 1999، الثاني لمعرفة آلية انخفاض السعر عن بيع قطع غيار الدرجة النارية في منطقة سوئي (SOE) نوسا تنجارا تيمور (NUSA TENGGARA TIMUR) عند نظر آلية السوقية لابن خلدون.

أما المنهج البحث المستخدم في هذا البحث هو البحث التجريبي، وأما نمج البحث المستخدم هو المنهج النظري، المنهج القضائي، والمنهج القانوني. أما المصادر القانونية المستخدمة في هذا البحث هي المادة القانونية الأولية يعني حصيل المقابلة والكتاب المقدمة ألفه ابن خلدون. بينما المادة القانونية الثانوية هي الكتب القانونية بشأن القانون المنافسة التجارية وغير ذلك.

كانت نتيجة هذا البحث هو أنّ انخفاض السعر في بيع قطع الغيار الدرجة النارية في منطقة سوئي (SOE) معيّن بأحدود الطلب ذلك قطع الغيار. إذا كان أحدود الطلب ذلك قطع الغيار أكثر كفاءة فيمكن للأعمال أن يطبق الأسراتيجي التداول أنه يمكن له أن يبيعوا للمشتري بسعر خفيض. وانعقد تلك المطابقة إذا نafs الأعمال بالمنافسة الصحيحة، ولكن في الواقعي كانوا ينافسوا بغير الصحيح حيث أنهم يلاعبوا محتويات قطع الغيار الأصلي المصنع من الشركة.

إذا نظرت هذه الممارسة من منظور القانون رقم 5 في عام 1999 بشأن الإحتكار والمنافسة التجارية غير المشروعة أنه لا يوجد الإحتكار، بل قد عملوا الممارسة المزعوم بالاحتيال ضد المستهلكين التي يتم تصنيفها على أنها من أنشطة المنافسة غير المشروعة.



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Harga merupakan suatu unsur yang tidak bisa dipisahkan dari transaksi jual beli. Karena harga menjadi sebuah tolak ukur, apakah barang tersebut dapat dibeli atau tidak oleh calon pembeli. Menurut Stanton harga adalah nilai yang dinyatakan dalam suatu mata uang di negara tersebut sebagai alat tukar. Definisi lain harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa.¹

Dalam Undang-undang No 5 tahun 1999 tentang monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dijelaskan bahwa harga pasar adalah harga yang dibayar dalam

¹<http://www.ekomarwanto.com/2012/04/teori-penentuan-harga.html> (Diakses pada tgl 02-05-2016)

transaksi barang dan atau jasa sesuai kesepakatan antara para pihak di pasar bersangkutan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa harga memegang peranan penting dalam transaksi jual beli di suatu tempat. Jika harga dalam suatu daerah atau wilayah normal, maka masyarakat yang tinggal di wilayah tersebut akan mendapatkan keuntungan secara bersama-sama. Artinya tidak ada yang merasa dirugikan dengan harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha. Sebaliknya jika harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha tidak normal, maka hal tersebut akan berimbas ke salah satu pihak yang dalam hal ini adalah konsumen yang menggunakan barang atau jasa tersebut dan bahkan bisa berimbas kepada sesama pelaku usaha.

Sebenarnya, jika tidak ada masalah dengan penetapan harga artinya tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah maka yang akan terjadi adalah kestabilan perekonomian di daerah tersebut. Karena para pelaku usaha dapat bersaing secara sehat tanpa adanya perilaku curang atau persaingan tidak sehat. Namun, jika ada pelaku usaha yang menerapkan harga terlalu rendah maka patut dicurigai terjadi kesalahan dalam perilaku berbisnis seorang pelaku usaha.

Hal ini sejalan dengan pasal 20 Undang-undang No 5 tahun 1999 “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.

Menurut pasal ini pelaku usaha dilarang melakukan strategi dagang berupa jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan tujuan untuk

mengeluarkan pesaingnya dari jalur bisnis (pasar). Kedua kegiatan ini dilarang karena berdampak signifikan terhadap para pelaku usaha yang menjadi pesaingnya.

Dengan melakukan kegiatan ini, maka pelaku usaha dengan mudah akan menguasai pasar. Konsumen akan tertarik untuk membeli barang dagangannya, karena harga yang diberikan sangat murah. Sedangkan pelaku usaha yang menetapkan harga barang normal akan kalah bersaing dengan pelaku usaha yang menetapkan harga barang sangat murah.

Pakar ekonomi Islam Ibnu Khaldun mengkaji akibat-akibat yang ditimbulkan dari naik turunnya harga, serta menjelaskan bahwa keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, dan sebaliknya. Menurutnya, akibat dari rendahnya harga yang ditetapkan secara drastis akan merugikan pengrajin dan pedagang serta mendorong mereka keluar dari pasar. Sedangkan akibat dari tingginya harga yang ditetapkan secara drastis akan merugikan konsumen.²

“Karena itu, lihatlah bahwa kerendahan harga yang melampaui batas akan merugikan mereka yang berdagang dalam barang-barang yang harganya turun itu. Kenaikan yang melampaui batas juga merugikan, sekalipun dalam hal-hal yang luar biasa, dimana akan mengakibatkan penumpukan kekayaan. Kemakmuran akan terjamin dengan sebaik-baiknya oleh harga yang sederhana dan cepat lakunya di pasar.”³

Menjadi sangat menarik ketika teori Ibnu Khaldun menyatakan bahwa ketikapara pelaku usaha mengambil keuntungan yang wajar artinya tidak berlebihan maka hal tersebut akan mendorong tumbuhnya perdagangan di daerah atau wilayah tersebut. Dari sini dapat kita lihat betapa sempurnanya agama yang

²Ibnu Khaldun, *Muqaddimah Edisi Indonesia*, Penerj Ahmadie Thaha, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2000), h.474.

³Ibnu Khaldun, *Muqaddimah Edisi Indonesia*, Penerj Ahmadie Thaha, h.474.

dibawa oleh baginda Rasul SAW yang menyerukan untuk mencari keuntungan secara berjamaah. Artinya tidak memikirkan dirinya sendiri. Dengan konsep seperti ini, maka antar pelaku usaha dan konsumen dapat ambil bagian dalam perputaran ekonomi di suatu daerah.

Oleh sebab itu para pelaku usaha diharuskan berperilaku jujur dalam berbisnis. Karena dalam hal ini pelaku usaha terlibat dalam suatu perputaran ekonomi yang melibatkan banyak pihak. Dalam prosesnya dari barang yang akan dijual itu dibuat, didistribusikan, sampai pada barang itu beredar di pasaran dan diterima oleh konsumen. Jika terjadi kesalahan dari segi hukum positif apalagi sudah melanggar syariat, maka sudah bisa dipastikan perputaran ekonomi tersebut dapat merugikan banyak pihak dan tentunya menjadi tidak berkah. Dalam Al-qur'an surat An-nisa' dijelaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu."⁴

Selain terdapat di dalam alqur'an surat an-nisa ayat 29 ini, juga disebutkan dalam kitab Sunan at-Tirmidziy dalam *Kitab al-Buyû' fi Bâbi Mâ Jâ'a fi at-Tas'îr* bahwa pada masa Rasulullah pernah terjadi harga-harga yang melambung tinggi. Para sahabat lalu berkata kepada Rasul "ya Rasulullah tetapkan harga untuk kami. Lalu Rasulullah bersabda:

⁴ Al-Qur'an Surat An-nisa': 29.

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنَّ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ

فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ (رواه أبو داود وابن ماجه و الترمذي)

Artinya: “*Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta*”. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi).⁵

Sebenarnya sudah sejak lama masyarakat Indonesia, khususnya para pelaku usaha, merindukan sebuah Undang-undang yang secara komprehensif mengatur persaingan sehat. Keinginan itu didorong oleh munculnya praktik-praktik perdagangan yang tidak sehat, terutama karena penguasa sering memberikan perlindungan atau *previleges* kepada para pelaku bisnis tertentu, sebagai bagian dari praktik-praktik kolusi, korupsi, kroni, dan nepotisme. Dikatakan secara komprehensif, karena sebenarnya secara pragmentaris, batasan-batasan yuridis terhadap praktik-praktik bisnis yang tidak sehat atau curang dapat ditemukan secara tersebar di berbagai hukum positif. Tetapi karena sifatnya yang sektoral, perundang-undangan tersebut sangat tidak efektif untuk (secara konseptual) memenuhi berbagai indikator sasaran yang ingin dicapai oleh Undang-undang persaingan usaha sehat terebut.

Untuk mewujudkan persaingan usaha yang sehat, ada suatu badan yang mengawasi persaingan usaha antar pelaku usaha yaitu Komisi Pengawas Persaingan Usaha atau yang biasa disingkat KPPU. Tugas dari KPPU sendiri adalah melakukan penilaian terhadap perjanjian yang dapat mengakibatkan

⁵Muhammad bin Isa at-Tirmidziy, *Sunan at-Tirmidziy*, Juz III dengan Nomor Hadits 1314, hlm.605.

terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat, melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat, dan melakukan penilaian terhadap ada atau tidaknya penyalahgunaan posisi dominan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang disebabkan penguasaan pasar secara berlebihan, jabatan rangkap, pemilikan saham dan penggabungan, peleburan serta pengambilalihan badan usaha atau saham.⁶ Pertanyaannya apakah KPPU ini menjangkau daerah yang cukup terpencil.

Di kota Soe Nusa Tenggara Timur banyak para pelaku usaha yang bergerak di bisnis penjualan suku cadang sepeda motor. Walaupun kota ini tidak terlalu besar namun bisnis suku cadang sepeda motor cukup menjanjikan, karena mayoritas masyarakat disana senang memodifikasi motornya. Disamping itu disana juga masih banyak ojek, sehingga pangsa pasar dari pelaku usaha penjualan suku cadang sepeda motor adalah para tukang ojek. Banyak inovasi-inovasi yang dilakukan untuk menarik perhatian konsumen, mulai dari segi pelayanan yang disuguhkan, kualitas barang yang diberikan pada konsumen, tata ruang atau dekorasi bengkel yang menarik, sampai pada penetapan harga.

Penetapan harga inilah yang menjadi perhatian penulis. Karena ada pelaku usaha disana menetapkan harga yang jauh dari standar harga pasar para pelaku usaha lain. Ini mengakibatkan tidak stabilnya harga suku cadang sepedamotor disana dan tentunya hal ini merugikan para pelaku usaha lain.

⁶ Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), h.1.

Pergerakan pasar atau pergerakan penjualan suku cadang sepeda motor disana sebenarnya sudah bisa dilacak. Dealer resmi Ahass Honda misalnya. Bengkel-bengkel yang ada disana jika ingin menjual suku cadang sepeda motor Honda harus memiliki riwayat atau *track record* yang baik dimata perusahaan. Hal ini bisa dinilai dari bentuk kerja sama yang baik antara pihak perusahaan Ahass Honda dengan bengkel yang bersangkutan dan ketepatan waktu pembayaran atau jatuh tempo pembayaran barang yang sudah dipesan. Semakin tepat waktu suatu bengkel membayar tagihannya, maka perusahaan akan semakin percaya kepada bengkel tersebut. Karena kepercayaan itulah perusahaan akan memberikan kuota tertentu dalam hal pemesanan barang. Jadi, sistem pengorderan atau pemesanan barang di dealer resmi Ahass Honda adalah menggunakan sistem kuota. Artinya setiap bengkel yang tentunya sudah memiliki *track record* yang baik, hanya bisa mengorder barang berdasarkan kuota yang telah diberikan oleh perusahaan Ahass Honda. Misalnya dalam satu bulan bengkel tertentu diberikan kuota untuk pengorderan oli sebanyak tiga puluh lima dos, untuk tiap-tiap suku cadangnya diberikan jatah dua dos misalnya, dan lain sebagainya.

Dengan hal ini maka sudah bisa dipastikan bahwas bengkel yang memiliki akses atau *track record* yang baiklah yang bisa menjual suku cadang asli Honda. Jadi logikanya jika suku cadang tersebut berasal dari satu tempat atau pabrik yang sama, maka selisih harga suku cadang di bengkel-bengkel yang memiliki akses ke perusahaan Ahass Honda tidak terlalu jauh. Namun, yang menjadi pertanyaan adalah bagaimana cara bengkel lain bisa menerapkan harga yang jauh lebih murah

dibandingkan dengan bengkel yang memiliki akses atau hubungan baik dengan perusahaan Ahass Honda.

Berdasarkan hal itu penulis tertarik untuk meneliti bagaimana caranya pelaku usaha disana menetapkan harga suku cadang sepeda motor yang murah secara terus menerus. Karena menurut logika jika ini dilakukan secara terus menerus tentunya akan merugikan pelaku usaha yang menerapkan hal ini. Selain itu apa acuan mereka dalam menetapkan harga suku cadang sepeda motor yang murah. Oleh karenanya peneliti mengajukan judul “Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur Perspektif Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 dan Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanamekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timurperspektif Undang-undang Nomor 5 tahun 1999?
2. Bagaimanamekanismerendahnya harga penjualan suku cadangsepeda motordi Kota Soe-Nusa Tenggara Timurperspektif teori mekanime pasar Ibnu Khaldun?

C. Batasan Masalah

Batasan penelitian ini terletak pada mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor. Acuan apa yang digunakan dalam menetapkan harga penjualan suku cadang sepeda motor yang begitu murah. Dilihat dari perspektif Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 dan menurut teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur perspektif Undang-undang Nomor 5 tahun 1999.
2. Untuk mengetahui mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur perspektif teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun.

E. Manfaat penulisan

1. Bagi penulis, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis terhadap permasalahan yang diangkat mengenai Mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur dan juga untuk menyelesaikan tugas akhir atau skripsi.
2. Bagi kalangan akademisi, khususnya jurusan hukum bisnis syariah dapat menambah keilmuan baik dari bidang hukum positif maupun bidang hukum islam. Dari bidang hukum positif permasalahan ini dikaji dalam

prespektif Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 tentang monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Sedangkan dalam bidang hukum islam permasalahan ini dikaji dalam teori mekanime pasar Ibnu Khaldun.

3. Bagi masyarakat pada umumnya dan para pihak yang terkait dengan permasalahan ini pada khususnya. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman tentang bagaimana tata cara penetapan harga oleh para pelaku usaha tanpa merugikan pihak lain yang memiliki keterkaitan dengan hal ini.

F. Definisi Operasional

Proposal ini berjudul “Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur Perspektif Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 dan Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.”. Agar mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang pemahaman proposal ini, maka perlu dijelaskan beberapa istilah yang terdapat pada proposal ini, diantaranya:

1. Mekanisme

Mekanisme berasal dari kata dalam bahasa Yunani *mechane*, yang memiliki arti instrumen, mesin pengangkat beban, perangkat, peralatan untuk membuat sesuatu dan dari kata *mechos* yang memiliki arti sarana dan cara menjalankan sesuatu. Mekanisme adalah pandangan bahwa interaksi bagian-bagian dengan bagian-bagian lainnya dalam suatu

keseluruhan atau sistem secara tanpa disengaja yang menghasilkan kegiatan atau fungsi-fungsinya sesuai tujuan.⁷

2. Monopoli

Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Sedangkan yang dimaksud dengan praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasanya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

3. Persaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara yang tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.⁸

4. Mekanisme pasar

Mekanisme pasar adalah suatu proses penentuan tingkat harga berdasarkan dari kekuatan permintaan dan penawaran. Definisi mekanisme pasar yang lainnya yaitu kecenderungan dalam pasar bebas untuk terjadinya perubahan dari harga hingga pasar menjadi seimbang (jumlah yang penawaran sama dengan jumlah permintaan).⁹ Dalam mekanisme

⁷<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Mekanisme> (Diakses pada tgl 02-04-2016).

⁸ Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁹<http://www.pengertianku.net/2015/04/pengertian-mekanisme-pasar.html> (Diakses pada tgl 27-06-2016).

pasar, para pelaku usaha diperbolehkan untuk menerapkan berbagai strategi pemasaran agar dapat menarik konsumen sebesar-besarnya. Hanya saja kebebasan yang disyariatkan Islam dalam bidang ekonomi bukanlah kebebasan mutlak yang terlepas dari ikatan norma (hukum). kebebasan yang diajarkan dalam Islam adalah kebebasan yang terkendali, terikat dengan keadilan yang diwajibkan Allah SWT.¹⁰

G. Sistematika Penulisan

Secara keseluruhan penelitian ini disusun secara sistematis secara berurutan sehingga dapat memperoleh gambaran yang jelas dan terarah, adapun sistematika penulisan mulai dari BAB I hingga BAB V dalam penelitian ini secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

Bab I yaitu bab pendahuluan yang mencakup: latar belakang masalah yang merupakan inti dari semua permasalahan, rumusan masalah merupakan pertanyaan yang akan menjawab sebuah permasalahan dalam penelitian, tujuan penelitian berisikan untuk memecahkan atau menyelesaikan penelitian, manfaat penelitian terdapat manfaat secara teoritis dan juga manfaat secara praktis pada suatu penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan sebagai gambaran awal dari penelitian keseluruhannya dari awal hingga akhir dari isi skripsi.

Bab II pada bab ini berisikan tinjauan pustaka yang terdiri atas penelitian terdahulu dan kajian pustaka. Penelitian terdahulu berisikan informasi mengenai penelitian-penelitian atau karya-karya orang lain yang telah melakukan penelitian

¹⁰ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), h.324-325.

mengenai tema-tema yang memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Kajian pustaka, berisikan landasan-landasan hukum atau teori dari pembahasan didalamnya yang berisi tentang ruang lingkup monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, baik dari Undang-undang No. 5 tahun 1999 maupun didalam buku-buku. Selain itu, dalam kajian pustaka ini juga membahas tentang teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun.

Bab III bab ini berisikan mengenai metode penelitian meliputi: jenis penelitian merupakan metode yang digunakan untuk melakukan penelitian, pendekatan penelitian merupakan metode untuk mempermudah mendapatkan informasi dalam penelitian, lokasi penelitian merupakan tempat penelitian penulis untuk melakukan penelitian, sumber data, metode pengumpulan data yang berisikan metode untuk mengumpulkan data berupa wawancara, dokumentasi, studi kepustakaan, dan observasi. Setelah itu teknik pemeriksaan keabsahan data dan yang terakhir metode pengolahan data yang berisikan metode untuk mengolah data dari hasil penelitian dan menganalisis suatu permasalahan dalam penelitian.

Bab IV pada bab ini berisikan pembahasan dari hasil observasi dan wawancara mengenai “Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur Perspektif Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 dan Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.”

Bab V pada bab ini membahas mengenai kesimpulan yang akan diperoleh dari pembahasan yang akan dilakukan oleh peneliti. Selain itu, berisikan saran-saran terhadap hasil penelitian serta pihak-pihak yang bersangkutan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Dalam proposal skripsi ini, penulis akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu dari beberapa sumber baik skripsi maupun literatur lain yang terkait, sehingga terlihat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis teliti.

Pertama, skripsi atas nama Vina Annisa. Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang ini menulis skripsi tentang "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga dan Laba Dalam Jual Beli Sepeda Motor di *Showroom* Rejeki Motor Cepiring". Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*). Yaitu penelitian dengan mencari

data secara langsung ke lapangan dan menggunakan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif dengan melakukan pengamat pada objek yang akan diteliti dan kemudian dianalisis. Dalam hal ini penulis melakukan penelitian dengan berkunjung ke *Showroom* Rejeki Motor Ceiring, Kendal sebagai objek yang akan diteliti, mengamati serta wawancara terhadap pembeli sebagai narasumber.¹¹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah fokus permasalahan yang diangkat. Yaitu tentang bagaimana sistem penetapan harga. Sedangkan perbedaannya adalah yang pertama masih tentang fokus permasalahannya. Penelitian ini menambahkan fokus permasalahannya dengan bagaimana sistem penetapan laba yang akan didapat oleh *Showroom* Rejeki Motor Ceiring. Perbedaan yang kedua adalah pisau analisis atau tinjauan yang digunakan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan hukum islam sebagai tinjauannya. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan penulis menggunakan tinjauan Undang-undang No.5 Tahun 1999 tentang monopoli dan persaingan usaha tidak sehat serta teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun. Perbedaan yang selanjutnya adalah mengenai objek penelitiannya. Dalam penelitian ini objeknya adalah bagaimana sistem penetapan harga dan laba penjualan motor-motor yang ada di dalam *Showroom* Rejeki Motor Ceiring. Sedangkan didalam penelitian yang akan dilakukan, objek penelitiannya adalah bagaimana penetapan harga penjualan suku cadang sepeda motor. Skripsi ini berkesimpulan bahwa harga yang terjadi merupakan harga pasar dan melalui

¹¹<http://eprints.walisongo.ac.id/5532/1/102311076.pdf> (Diakses pada tgl 14-06-2016).

proses tawar menawar oleh pembeli dan penjual. Kesimpulan kedua adalah *Showroom* Rejeki Motor Ceiring mengambil laba yang lebih murah untuk kerabat dan sesama pengusaha *Showroom* sepeda motor dibanding dengan pembeli lainnya.

Kedua, skripsi atas nama Audah Syah Fitri. Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya ini menulis skripsi tentang "Analisis Hukum Bisnis Islam terhadap Pengambilan Keuntungan pada Penjualan Onderdil di Bengkel Pakis Surabaya". Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan analisis teknik kualitatif, yaitu menggambarkan kondisi, situasi, atau fenomena yang tertuang dalam data yang diperoleh tentang penerapan pengambilan keuntungan pada penjualan onderdil di Bengkel Pakis Surabaya. Kemudian dianalisis dengan menggunakan pola pikir deduktif, yakni dengan menjelaskan terlebih dahulu berbagai hal mengenai konsep jual beli. Setelah menjelaskan konsep-konsep akan dihubungkan dengan kenyataan-kenyataan yang terjadi di lapangan.¹²

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek penelitian yang diangkat. Yaitu mengenai suku cadang atau onderdil sepeda motor. Sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah pisau analisis atau tinjauan yang digunakan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan hukum bisnis islam tanpa memperinci hukum bisnis islam mana yang digunakan sebagai tinjauan. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan penulis menggunakan tinjauan Undang-undang No.5 Tahun 1999

¹²<http://digilib.uinsby.ac.id/6135/>(Diakses pada tgl 14-06-2016).

tentang monopoli dan persaingan usaha tidak sehat serta teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun. Perbedaan yang selanjutnya adalah fokus permasalahan yang diangkat. Penelitian ini mengangkat permasalahan tentang bagaimana pengambilan keuntungan atau laba pada penjualan onderdil di Bengkel Pakis Surabaya. Sedangkan dalam penelitian yang akan diteliti adalah mengenai penetapan harga suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Skripsi ini berkesimpulan bahwa Penerapan pengambilan keuntungan pada penjualan onderdil dilakukan oleh Bengkel Pakis dengan cara mechanic datang ke bengkel untuk menyerahkan nota pembelian yang telah tertera daftar harga onderdil dan nota kosong kepada penulis nota. Kemudian penulis nota mulai menulis nota kosong dengan harga pembelian ditambah keuntungan yang diinginkan oleh bengkel. Nota kosong yang digunakan oleh bengkel menggunakan atas nama toko onderdil, tempat mechanic membeli onderdil tersebut. Pada praktek penjualan yang dilakukan oleh Bengkel pada dasarnya sah karena rukun telah terpenuhi. Namun karena adanya penyertaan nota pembelian yang telah ditulis ulang harganya dengan menambahkan harga pembelian onderdil oleh Bengkel Pakis menggunakan atas nama toko onderdil, dengan tujuan mendapatkan keuntungan maka hukum penjualan onderdil tersebut menjadi fasad.

Ketiga, skripsi atas nama Satrio Samatha Nugraha. Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jendral Soedirman ini menulis skripsi tentang “Pengawasan Terhadap Peredaran Suku Cadang Sepeda Motor Dalam Rangka Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Di Kabupaten Banyumas Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen”. Penelitian ini

menggunakan metode penelitian yuridis normatif dengan pendekatan peraturan perundang-undangan. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder dari bahan kepustakaan yang didukung dengan data primer dari hasil wawancara. Data berupa uraian yang disusun secara urut dan sistematis. Sedangkan metode analisis data yang digunakan adalah metode normatif kualitatif.¹³

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek penelitian yang diangkat yaitu mengenai suku cadang sepeda motor. Sedangkan perbedaannya adalah fokus permasalahan yang diangkat. Penelitian ini mengangkat permasalahan tentang bagaimana pengawasan pemerintah dalam peredaran suku cadang motor. Karena berbicara mengenai pengawasan artinya ada yang dirugikan dalam hal ini yaitu konsumen. Oleh karena itu, pisau analisis atau tinjauan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Sedangkan fokus permasalahan penelitian yang akan dilakukan adalah berkaitan dengan penetapan harga suku cadang. Pisau analisis atau tinjauan yang digunakan adalah Undang-undang No.5 Tahun 1999 tentang monopoli dan persaingan usaha tidak sehat serta teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun. Skripsi ini berkesimpulan bahwa pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah terhadap peredaran suku cadang sepeda motor di Kabupaten Banyumas dilakukan oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Kabupaten Banyumas yang berupa pengawasan secara berkala dan

¹³<http://fh.unsoed.ac.id/sites/default/files/bibliofile/SKRIPSI%20SATRIO%20SAMTHA%20NUGRAHA%20%28E1A011029%29.pdf> (Diakses pada tgl 14-06-2016).

pengawasan secara khusus merupakan pengawasan yang bersifat langsung, pengawasan tidak langsung, pengawasan preventif, dan pengawasan represif.

Tabel I: Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.

NO	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Vina Annisa	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga dan Laba Dalam Jual Beli Sepeda Motor di <i>Showroom</i> Rejeki Motor Cepiring.	1. Fokus permasalahan yang diangkat yaitu penetapan harga. 2. Penelitian empiris.	1. Penambahan fokus permasalahan yaitu sistem penetapan laba. 2. Perspektifnya menggunakan hukum islam secara keseluruhan. 3. Objek penelitiannya adalah penjualan sepeda motor di <i>Showroom</i> Rejeki Motor Ceiring, di Kendal.

2	Audah Syah Fitri	Analisis Hukum Bisnis Islam terhadap Pengambilan Keuntungan pada Penjualan Onderdil di Bengkel Pakis Surabaya	1. Objek penelitiannya yaitu mengenai suku cadang atau onderdil sepeda motor. 2. Penelitian empiris.	1. Perspektif yang digunakan adalah hukum bisnis islam. 2. Fokus permasalahan yang diangkat yaitu sistem penetapan laba.
3	Satrio Samatha Nugraha	Pengawasan Terhadap Peredaran Suku Cadang Sepeda Motor Dalam Rangka Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Di Kabupaten Banyumas Berdasarkan	1. Objek penelitian yang diangkat yaitu mengenai suku cadang sepeda motor. 2. Penelitian empiris.	1. Fokus permasalahan yang diangkat yaitu pengawasan pemerintah dalam peredaran suku cadang sepeda motor. 2. Perspektif yang digunakan adalah Undang-Undang Nomor 8 Tahun

		Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen		1999 Tentang Perlindungan Konsumen.
--	--	--	--	---

B. Kerangka Teori

1. Kegiatan Monopoli

Dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, pengertian monopoli dibedakan dengan pengertian praktik monopoli. Pengertian praktik monopoli dikemukakan dalam pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu pemusatan kekuatan ekonomi oleh suatu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atau barang dan/atau jasa tertentu, sehingga menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum. Sedangkan pengertian monopoli dikemukakan dalam pasal 1 angka 1 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Dengan demikian, monopoli adalah situasi pasar dimana hanya ada satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha yang “menguasai” suatu produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau penggunaan jasa tertentu, yang akan ditawarkan kepada banyak konsumen, yang mengakibatkan pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha

tadi dapat mengontrol dan mengendalikan tingkat produksi, harga, dan sekaligus wilayah pemasarannya.

Dari ketentuan pasal 17 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat disimpulkan, ternyata tidak semua kegiatan monopoli dilarang. Hanya kegiatan monopoli yang memenuhi unsur dan kriteria yang disebutkan dalam pasal 17 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 saja yang dilarang dilakukan oleh satu pelaku atau kelompok pelaku usaha. Pasal 17 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 menyatakan:

- (1) Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) pasal ini, apabila:
 - a. Barang dan/jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya; atau
 - b. Mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan/jasa yang sama; atau
 - c. Satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha menguasai lebih dari 50 % (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Monopoli yang dilarang menurut pasal 17 ini, jika monopoli tersebut memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Melakukan kegiatan penguasaan atas produk barang, jasa, atau barang dan jasa tertentu.
- b. Melakukan kegiatan penguasaan atau pemasaran produk barang, jasa, atau barang dan jasa tertentu.
- c. Penguasaan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli.
- d. Penguasaan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Sedangkan kriteria yang digunakan untuk membuktikan ada atau tidaknya monopoli yang dilarang tersebut didasarkan pada:

- a. Produk barang, jasa, atau barang dan jasa tersebut belum ada penggantinya (substitusinya).
- b. Pelaku usaha lain sulit atau tidak dapat masuk ke dalam persaingan terhadap produk barang, jasa, atau barang dan jasa yang sama (*barrier to entry*).
- c. Pelaku usaha lain tersebut adalah pelaku usaha yang mempunyaikemampuan bersaing yang signifikan dalam pasar yang bersangkutan.
- d. Satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha telah menguasai lebih dari 50% pangsa pasar dari suatu jenis produk barang atau jasa tertentu.¹⁴

Sedangkan Yusuf qardhawi menggambarkan pengertian monopoli sebagai perbuatan menahan barang agar tidak beredar di pasar dengan harapan harganya bisa naik. Akan semakin besar dosa orang yang

¹⁴Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, h.68-70.

melakukannya jika praktik monopoli itu dilakukan secara kolektif (berjamaah) dimana para pedagang barang-barang jenis tertentu bersekutu untuk menguasainya. Demikian pula seorang pedagang yang melakukan monopoli satu jenis komoditas tertentu dengan maksud untuk meraih keuntungan bagi dirinya sendiri dengan jalan menguasai pasar sesuai keinginan.¹⁵

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa monopoli merupakan praktik penguasaan barang dan/atau jasa tertentu, baik yang dilakukan oleh seorang individu maupun yang dilakukan secara bersama-sama dengan tujuan untuk memperkaya diri. Dalam sistem perekonomian islam yang diutamakan adalah mencapai keuntungan sosial (kolektif) sebanyak-banyaknya. Dengan demikian, suatu tatanan ekonomi yang didominasi praktik monopoli tentu bertentangan dengan prinsip untuk memperoleh keuntungan bersama yang sebanyak-banyaknya.¹⁶

Dalam praktik monopoli, para konsumen, para pekerja miskin (pengusaha lemah) dan masyarakat secara keseluruhan akan menjadi korban, karena tidak adanya keseimbangan antara kepentingan pribadi dan sosial, antara milik pribadi dan sosial.¹⁷ Padahal seharusnya menurut islam, manusia tidak cukup hanya memikirkan kepentingan dirinya sendiri, bahkan juga harus memikirkan kepentingan orang lain. Sikap egoistik

¹⁵ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, h.321.

¹⁶ Abdul Mannan, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995), h.290-291.

¹⁷ Abdul Mannan, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, h.291.

(*ananiyah*) tidak boleh melampaui sikap sosial, karena kedua sikap ini harus berkeselimbangan.

Ada kecenderungan orang yang lebih mengedepankan sikap *ananiyah* akan kehilangan rasa kasih sayang kepada orang lain. Para pengusaha yang melakukan praktik monopoli jelas orang yang mendahulukan kepentingan dirinya sendiri sehingga akan mengorbankan sikap rasa kasih sayang diantara sesama. Didalam Al-qur'an dijelaskan:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

Artinya: *Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.*¹⁸

Dalam hal ini islam mewajibkan sikap kasih sayang sesama makhluk, sehingga dengan demikian seorang pelaku bisnis yang menjadikan obsesi *annaniyah* usahanya untuk mengumpulkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan menutup kesempatan kepada orang lain jelas haram hukumnya. Sesungguhnya islam ingin membangun atmosfer pasar yang diliputi nilai-nilai luhur yang manusiawi, dimana pebisnis yang kuat, tulus membimbing yang lemah, produsen atau penjual menghormati konsumen (pembeli), dan lain sebagainya. Tidak seperti pasar dibawah panji peradaban materialisme (sekuleristik-kapitalistik) yang mengabsahkan si kuat memangsa si lemah, orang yang besar modalnya mengkhianati pelaku bisnis yang bermodal kecil. Dalam atmosfer yang demikian ini pelaku bisnis yang mampu bertahan dan keluar sebagai pemenang adalah orang

¹⁸ Al-Qur'an Surat al-Anbiya: 107.

yang paling kuat modalnya, tetapi kejam. Bukan orang yang lemah modal, namun menjunjung tinggi aturan dan bersikap toleran.

Melakukan perbuatan haram, sebagai konsekuensinya, siapapun pelakunya akan berdosa. Hal ini berarti setiap pelaku monopoli jelas telah melakukan perbuatan dosa, sebagaimana sabda Rasulullah SAW “Barang siapa melakukan praktik monopoli maka ia akan berdosa” (HR. Muslim). Adapun akar penyebab larangan praktik monopoli adalah egoisme dan kesesatan hati terhadap sesama hamba Allah. Dengan kata lain, praktik monopoli telah mengorbankan rasa saling mencintai dan toleran antara yang satu dengan yang lain. Sebaliknya si pelaku lebih terdorong untuk berbuat khianat kepada orang lain.

2. Kegiatan Jual rugi (*Dumping*)

Definisi dan indikasi jual rugi

Jual rugi adalah suatu kondisi dimana suatu pelaku usaha menetapkan harga jual barang dan atau jasa yang diproduksinya dibawah biaya total rata-rata (Average Total Cost). Pada umumnya praktek jual rugi dimaksudkan pada lima tujuan utama, yaitu:¹⁹

- a. Mematikan pelaku usaha pesaing di pasar bersangkutan yang sama.
- b. Membatasi pesaing dengan memberlakukan harga jual rugi sebagai *entry barrier*.
- c. Memperoleh keuntungan besar di masa mendatang.

¹⁹ Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 20, h. 11.

- d. Mengurangi kerugian yang terjadi di masa lalu.
- e. Merupakan harga promosi dalam upaya memperkenalkan produk baru sebagai alat strategi pemasaran.

Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 juga melarang kegiatan dumping. Larangan praktik dumping ini diatur dalam pasal 20 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 yang menyatakan 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 yang bersangkutan, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Berdasarkan ketentuan pasal 20 tersebut, pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang, jasa, atau barang dan jasa dengan cara menjual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah (*dumping*) dari harga produksi barang, jasa, atau barang dan jasa yang sejenis dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan para pelaku usaha di pasar yang sama; kegiatan tersebut dengan sendirinya dapat mengakibatkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.²⁰

3. *Tadlis*(Penipuan)

Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*). Imam nawawi mengatakan bahwa pelarangan jual beli yang mengandung unsur

²⁰ Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, h.75.

ketidaktahuan merupakan hal yang dilarang dalam Islam.²¹ Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak, mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa ditipu atau dicurangi karena ada sesuatu yang tidak diketahui oleh salah satu pihak.

Tadlis terdiri dari beberapa jenis, yaitu *tadlis* dalam kuantitas, *tadlis* dalam kualitas dan *tadlis* dalam harga. Namun jika dihubungkan dengan fenomena yang diteliti oleh penulis, maka yang bisa digunakan dalam kerangka teori ini adalah *tadlis* dalam kualitas dan *tadlis* dalam harga.

Tadlis (penipuan) dalam kualitas termasuk juga menyembunyikan cacat atau kualitas barang yang buruk yang tidak sesuai dengan apa yang disepakati antara penjual dan pembeli.²² Contoh *tadlis* dalam kualitas penjualan komputer bekas. Pedagang menjual komputer bekas dengan kualifikasi pentium III dalam kondisi 80% baik dan dijual dengan harga Rp 3.000.000,-. Namun pada kenyataannya tidak semua pedagang menjual komputer bekas dengan kualifikasi yang sama. Sebagian pedagang menjual komputer bekas dengan kualifikasi yang lebih rendah, tetapi menjualnya dengan harga yang sama. Pembeli tidak dapat membedakan mana komputer yang rendah dan mana komputer komputer dengan kualifikasi komputer yang lebih tinggi. Hanya penjual saja yang mengetahui dengan pasti kualifikasi komputer yang dijualnya.

²¹Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 4*, Penerj Nor Hasanuddin, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), h.140.

²²Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 4*, Penerj Nor Hasanuddin, h.140.

Keseimbangan harganya akan terjadi apabila harga yang tercipta merupakan konsekuensi dari kualitas barang yang ditransaksikan. Namun apabila *tadlis* kualitas terjadi, maka syarat untuk pencapaian keseimbangan tidak akan tercapai. Sedangkan *tadlis* (penipuan) dalam harga ini termasuk menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar.²³ Fenomena ini secara otomatis merugikan konsumen dan bisa juga merugikan pihak lain yaitu sesama pelaku usaha.

Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-An'am ayat 152 sebagai berikut:

وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۖ وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ
بِالْقِسْطِ ۚ لَا تَكْلَفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۖ وَبِعَهْدِ
اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَلِكُمْ وَصَّاكُم بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: *Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, sampai dia mencapai (usia) dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Apabila kamu berbicara, bicaralah sejujurnya, sekalipun dia kerabat (mu) dan penuhilah janji Allah. Demikian Dia memerintahkan kepadamu agar kamu ingat.*²⁴

Dalam hadits yang diriwayatkan oleh Muslim juga diterangkan larangan berbuat curang dalam melakukan jual beli. Haditsnya sebagai berikut:

²³Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 4*, Penerj Nor Hasanuddin, h. 141.

²⁴Al-Qur'an surat Al-An'am: 152.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا
فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ
أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (رواه مسلم)

Artinya: “Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangan ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka beliau pun bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian atas dari makanan ini agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.”(HR. Muslim).²⁵

Hadits di atas menunjukkan haramnya menyembunyikan cacat dan wajibnya menerangkan cacat itu kepada pembeli. Perkataan “maka dia bukan termasuk dari golongan kami” menunjukkan haramnya menipu dan itu telah menjadi ijma’ ulama.²⁶

4. Pangsa pasar

Berkaitan dengan skala produksi suatu pelaku usaha, maka sangat perlu untuk melihat pangsa pasar suatu pelaku usaha yang dicurigai melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan tujuan untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya.

Dengan semakin besar pangsa pasar suatu pelaku usaha maka semakin dominan pelaku usaha tersebut dalam menguasai pasar yang bersangkutan.

²⁵ Majduddin bin Taimiyyah, *Nailul Authar Jilid 4*, (Surabaya : Bina Ilmu, 2007), h.1755.

²⁶ Majduddin bin Taimiyyah, *Nailul Authar Jilid 4*, h.1756.

Sebagai pelaku usaha yang dominan, maka pelaku usaha tersebut sering kali dapat bertindak sebagai *price setter* atau *price leader*.²⁷

5. Posisi Dominan

Posisi dominan adalah keadaan dimana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar yang bersangkutan dalam kaitannya dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi diantara pesaingnya di pasar yang bersangkutan dalam kaitannya dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu.²⁸

Pada setiap industri akan selalu ada pelaku usaha yang dominan dan beberapa pelaku usaha yang lebih kecil. Pelaku usaha dominan adalah pelaku usaha yang mempunyai pangsa pasar besar dalam pasar, yang dapat mempengaruhi harga pasar dengan memperbanyak produksinya. Pelaku usaha ini lebih sering berperan sebagai penentu harga (*price setter*) dibandingkan sebagai pengikut harga (*price taker*), dan oleh karenanya mempunyai kekuatan pasar (*market power*) yang besar. Sebaliknya pelaku usaha yang lebih kecil mempunyai peranan yang kecil dan akan bertindak sebagai *price taker*. Pelaku usaha memiliki posisi dominan disebabkan karena:

²⁷ Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2011 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 20, h. 12.

²⁸ Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010), h.142.

1. Pelaku usaha dominan mempunyai struktur biaya produksi yang lebih rendah dibandingkan pelaku usaha lainnya. Hal ini disebabkan oleh karena:

- a. Pelaku usaha dominan lebih efisien dibandingkan pesaingnya. Pelaku usaha ini mempunyai kemampuan manajemen yang lebih baik dan penerapan teknologi yang lebih canggih sehingga dapat berproduksi pada biaya yang lebih rendah. Keunggulan teknologi ini bahkan dapat dilindungi sebagai patent.
- b. Pelaku usaha pendahulu yang memasuki suatu industri, pelaku usaha dominan telah banyak belajar bagaimana berproduksi secara lebih efisien (learning by doing).
- c. Pelaku usaha pendahulu yang memiliki posisi dominan telah mempunyai banyak waktu untuk memperbesar skala produksinya secara optimal, sehingga ia memperoleh keuntungan dari skala ekonomi (economies of scale). Apabila biaya tetap (fixed cost) dibagi dengan besarnya jumlah output, pelaku usaha ini mempunyai biaya rata-rata produksi yang lebih rendah dibandingkan dengan pelaku usaha baru yang mempunyai skala produksi lebih kecil.

2. Pelaku usaha dominan biasanya mempunyai suatu produk yang superior di dalam suatu pasar bersangkutan. Produk yang superior ini diperoleh karena reputasi yang telah dicapainya, baik melalui iklan (advertising) maupun melalui kualitas yang telah terbentuk karena sudah lama menguasai pasar.
3. Pelaku usaha dominan dapat terbentuk karena penggabungan beberapa pelaku usaha. Penggabungan pelaku usaha di dalam satu jenis industri seringkali mempunyai insentif untuk mengkoordinasikan kegiatan mereka dengan maksud meningkatkan keuntungan.

Lebih lanjut, dalam pasal 25 ayat (2) Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 dinyatakan bahwa suatu pelaku usaha dianggap memiliki posisi dominan apabila:

1. Satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar atau jenis barang atau jasa tertentu;
2. Dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Dari bunyi ketentuan pasal 25 ayat (2) ini, dapat disimpulkan bahwa jika posisi dominan itu terkait dengan “penguasaan pasar” atau satu jenis barang atau jasa tertentu di pasar bersangkutan oleh satu pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha sebesar 50% atau lebih, atau dua atau tiga

pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha sebesar 75% atau lebih, hal ini akan mengakibatkan hanya ada satu pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha yang menguasai pangsa pasar yang bersangkutan. Penguasaan pasar yang demikian dinamakan “posisi dominan.”²⁹

Dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 ini, terdapat empat macam kegiatan posisi dominan yang dilarang:

1. Kegiatan posisi dominan yang bersifat umum (pasal 25)
2. Jabatan rangkap atau kepengurusan terafiliasi (pasal 26)
3. Pemilikan saham atau terafiliasai (pasal 27)
4. Penggabungan, peleburan, dan pengambilalihan perusahaan (pasal 28 dan pasal 29).³⁰

Perusahaan yang memiliki pangsa pasar terbesar dalam suatu industri disebut sebagai perusahaan dominan. Perusahaan dapat memiliki posisi dominan jika memiliki kendali atas pasar dimana perusahaan tersebut beroperasi dan memiliki pesaing yang tidak cukup signifikan. Pesaing perusahaan dominan biasanya merupakan perusahaan kecil yang saling bersaing pada pangsa pasar tersisa. Perusahaan-perusahaan kecil pesaing perusahaan dominan disebut *fringe firm*. Sebuah perusahaan bisa memiliki posisi dominan dalam suatu industri karena memiliki keunggulan bersaing seperti halnya dalam hal ukuran, pengakuan nama perusahaan dan sumber daya. Dengan posisi dominan tersebut, perusahaan dapat melakukan strategi yang bersifat independen terhadap perilaku pelaku usaha pesaing.

²⁹Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, h.84-85.

³⁰Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, 85.

Perusahaan dominan dapat bertindak atau melakukan strategi tanpa dapat dipengaruhi oleh pelaku usaha pesaing ataupun konsumennya karena memiliki market power yang tinggi. Market power adalah kemampuan perusahaan mempengaruhi harga dari barang dan jasa yang dijualnya. Dengan demikian market power merefleksikan dominasi yang dimiliki oleh sebuah perusahaan di pasar. Dengan market power yang dimilikinya tersebut perusahaan dominan dapat mengendalikan harga. Namun, karena perusahaan dominan masih tetap memiliki pesaing maka kenaikan harga yang dilakukan oleh perusahaan dominan dapat membuat konsumen beralih kepada *fringe firm*. Oleh karena itu dalam bersaing, perusahaan dominan tetap harus memperhatikan reaksi dari *fringe firm*.³¹

Menjadi perusahaan dominan dengan pangsa pasar terbesar di pasar bukanlah sesuatu yang salah. Apabila pangsa pasar terbesar tersebut diperoleh melalui proses persaingan, dimana perusahaan tersebut berhasil melakukan efisiensi, inovasi, dan strategi lain yang bersifat pro-persaingan sehingga menempatkan perusahaan tersebut pada posisi yang lebih unggul dibanding perusahaan lain di pasar, maka posisi dominan merupakan insentif dari tindakan-tindakannya tersebut. Efisiensi dan inovasi yang dilakukan oleh perusahaan dominan tersebut akan diterjemahkan dalam bentuk harga yang lebih murah dan kualitas barang yang lebih baik. Persoalan muncul ketika posisi dominan yang diperoleh tidak menghasilkan kinerja pasar seperti yang diharapkan. Bahkan posisi

³¹Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 25, h.11.

dominan tersebut digunakan untuk menghalangi perusahaan baru untuk masuk ke dalam pasar atau menghalangi pesaing yang sudah berada di pasar untuk tidak melakukan ekspansi. Penyalahgunaan posisi dominan (abuse of dominant position) muncul ketika pelaku usaha memiliki kekuatan secara ekonomi yang memungkinkan ia untuk beroperasi di pasar tanpa terpengaruh oleh persaingan dan melakukan tindakan yang dapat mengurangi persaingan (lessen competition). Terdapat dua konsep dalam pengertian tersebut, yaitu pertama, penentuan posisi dominan, dan kedua, melakukan tindakan yang bersifat anti-persaingan.³²

6. Teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun

Ibnu khaldun secara khusus memberikan ulasan tentang harga dalam bukunya *al-muqaddimah* pada satu bab berjudul “Harga-harga di kota”. Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan populasinya bertambah banyak, maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok menjadi prioritas.³³

....Karena segala macam biji-bijian merupakan sebagian dari bahan makanan kebutuhan pokok. Karenanya, permintaan akan bahan itu sangat besar, tak seorangpun melalaikan bahan makanannya sendiri atau bahan makanan keluarganya., baik bulanan atau tahunan. Sehingga usaha untuk mendapatkannya dilakukan oleh seluruh penduduk kota, atau oleh sebagian besar dari pada mereka, baik di dalam kota itu sendiri, maupun di daerah sekitarnya. Ini tidak dapat dipungkiri, masing-masing orang yang berusaha untuk mendapatkan makanan untuk dirinya sendiri lebih memiliki surplus yang besar melebihi kebutuhan diri dan keluarganya.

³² Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 25, h.13-14

³³ Ibnu Khaldun, *Muqaddimah* Edisi Indonesia, Penerj Ahmadie Thaha, h.421-423.

Surplus ini dapat mencukupi kebutuhan sebagian besar penduduk kota itu. Tidak dapat diragukan, penduduk kota itu memiliki makanan lebih dari kebutuhan mereka. Akibatnya, harga makanan seringkali menjadi murah....

.... di kota-kota kecil dan sedikit penduduknya, bahan makanan sedikit, karena mereka memiliki supply kerja yang kecil, dan karena melihat kecilnya kota, orang-orang khawatir akan kehabisan makanan. Karenanya, mereka mempertahankan dan menyimpan makanan yang telah mereka miliki. Persediaan itu sangat berharga bagi mereka, dan orang-orang yang mau membelinya haruslah membayar dengan harga tinggi.³⁴

Supply bahan pokok penduduk kota besar jauh lebih besar dari pada supply bahan pokok penduduk kota kecil. Menurut Ibnu Khaldun, penduduk kota besar memiliki supply bahan pokok yang melebihi kebutuhannya sehingga harga bahan pokok di kota besar relatif lebih murah. Sementara itu, supply bahan pokok di kota kecil relatif kecil, karena orang-orang khawatir kehabisan bahan makanan, sehingga harganya relatif lebih mahal.³⁵

Di lain pihak, permintaan terhadap bahan-bahan pelengkap akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup.

Barang pelengkap lainnya seperti bumbu-bumbu, buah-buahan, dan lain sebagainya, tidak merupakan bahan yang bersifat umum. Untuk memperolehnya tidak perlu mengerahkan semua penduduk kota atau sebagian besar dari padanya. Kemudian, bila suatu tempat telah makmur, padat penduduknya, dan penuh dengan kemewahan, disitu akan timbul kebutuhan yang besar akan barang-barang diluar barang kebutuhan sehari-hari. Tiap orang berusaha membeli barang mewah itu menurut

³⁴Ibnu Khaldun, Muqaddimah Edisi Indonesia, Penerj Ahmadie Thaha, h.421.

³⁵Adiwarman Karim, *Ekonomi Makro Islami*, h.231.

kesanggupannya. Dengan demikian, persediaan tidak bisa mencukupi kebutuhan, jumlah pembeli meningkat sekalipun persediaan barang itu sedikit, sedangkan orang kaya berani membayar tinggi, sedang kebutuhan mereka makin besar. Dan ini, sebagaimana anda lihat, akan menyebabkan naiknya harga.³⁶

Ibnu Khaldun juga menjelaskan pengaruh naik dan turunnya penawaran terhadap harga. Ketika barang-barang yang tersedia sedikit, harga-harga akan naik. Namun, bila jarak antar kota dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah, dan harga-harga akan turun. Dengan demikian, Ibnu Khaldun telah mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran sebagai penentu keseimbangan harga.

Selain mengkaji sebab turunnya harga, Ibnu Khaldun juga mengkaji akibat-akibat yang ditimbulkan dari naik dan turunnya harga, serta menjelaskan bahwa keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, dan sebaliknya. Menurutnya, akibat dari rendahnya harga yang terjadi secara drastis akan merugikan pengrajin dan pedagang serta mendorong mereka keluar dari pasar, sedangkan akibat dari tingginya harga yang terjadi secara drastis akan merugikan konsumen.

... karena itu, lihatlah bahwa kerendahan harga yang melampaui batas akan merugikan mereka yang berdagang dalam barang-barang yang harganya turun itu. Kenaikan yang melampaui batas juga merugikan, sekalipun dalam hal-ha yang luar biasa, dimana akan

³⁶ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, h.237.

*mengakibatkan penumpukan kekayaan. Kemakmuran akan terjamin engan sebaik-baiknya oleh harga yang sederhana dan cepat lakunya di pasar.*³⁷

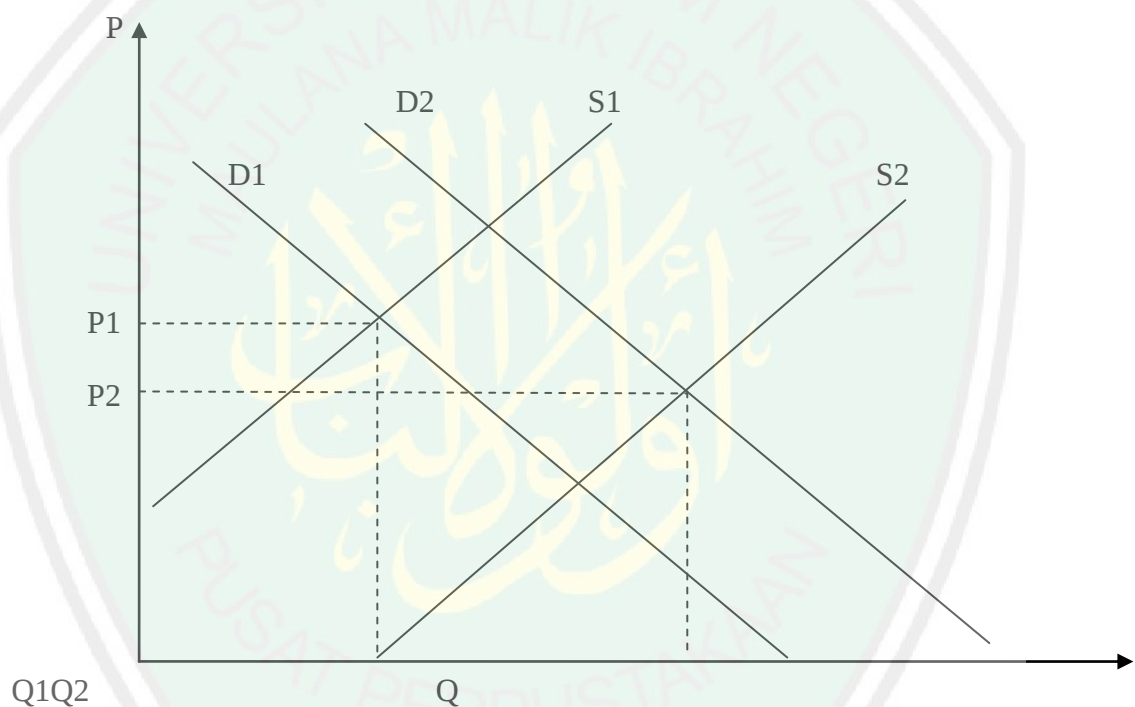
Dari teori yang dikemukakan oleh Ibnu Khaldun, dapat disimpulkan bahwa harga kebutuhan pokok di kota besar lebih rendah dibandingkan dengan kebutuhan pokok yang ada di kota kecil. Ini dikarenakan masyarakat di kota sudah bisa memenuhi kebutuhan pokoknya secara menyeluruh, sehingga kebutuhan pokok disana didapatkan dengan cara yang relatif mudah. Sedangkan di kota kecil untuk memenuhi kebutuhan pokoknya masyarakat masih harus bekerja keras karena selain faktor ekonomi disana, masyarakat masih kesulitan mendapatkan *supply* kebutuhan pokok, sehingga kebutuhan pokok disana relatif lebih mahal.

Untuk kebutuhan sekunder atau tersier yang terjadi adalah sebaliknya. Kebutuhan sekunder dan tersier di kota besar lebih mahal dibandingkan dengan kebutuhan sekunder dan tersier di kota kecil. Hal ini dikarenakan kebutuhan masyarakat kota tidak lagi terpaku pada kebutuhan pokok. Artinya karena mereka sudah bisa memenuhi kebutuhan pokoknya, maka kebutuhan yang tadinya hanya berstatus sekunder dan tersier, bisa menjadi kebutuhan pokok. Ini karena gaya hidup masyarakat kota yang ingin tampil mewah dan bersaing untuk mendapatkan barang-barang yang baru. Bahkan untuk mendapatkan barang-barang ini mereka rela mengeluarkan uang yang banyak. Sedangkan di kota kecil mereka tidak terlalu mementingkan kebutuhan ini, karena untuk memenuhi kebutuhan

³⁷ Ibnu Khaldun, *Muqaddimah Edisi Indonesia*, Penerj Ahmadie Thaha, 474.

pokoknya saja mereka sudah harus mengeluarkan modal atau uang yang banyak. Apalagi harus memenuhi kebutuhan sekunder dan tersier ini. Teori yang dikemukakan oleh Ibnu Khaldun ini bisa digambarkan dengan kurva, sebagai berikut:

Kurva I: Perbandingan kebutuhan pokok dan sekunder di Kota besar dan di Kota kecil.³⁸



Keterangan:

- P : Harga.
- Q : Kebutuhan (*Quantity*).
- P1 : Harga kebutuhan pokok di kota kecil.
- P2 : Harga kebutuhan pokok di kota besar.
- Q1 : Kebutuhan pokok di kota kecil.

³⁸Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, h.237.

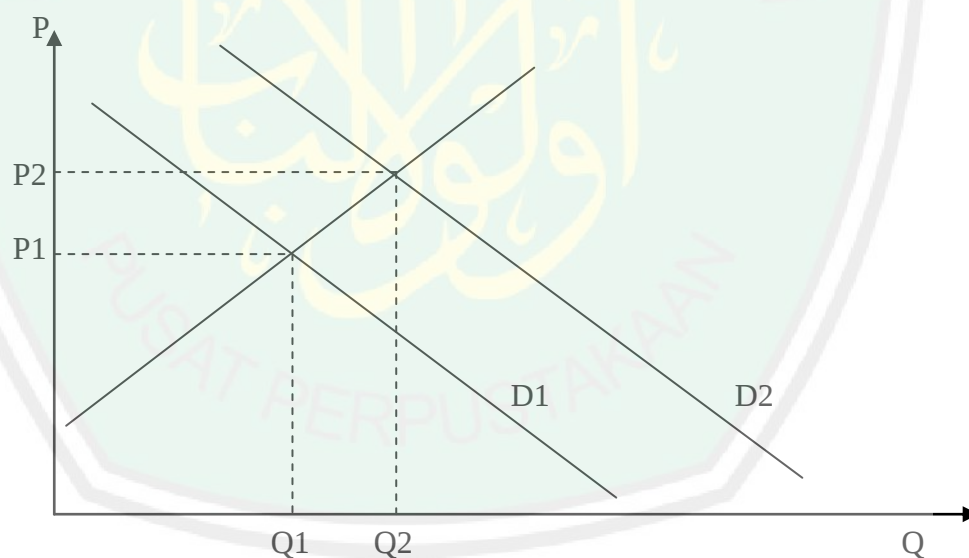
Q2 : Kebutuhan pokok di kota besar.

S1 dan S2 : Indeks kebutuhan pokok di kota kecil dan kota besar.

D1 dan D2 : Indeks kebutuhan sekunder atau tersier di kota kecil dan kota besar.

Sedangkan untuk menggambarkan teori Ibnu Khaldun yang menjelaskan bahwa kebutuhan sekunder dan tersier di kota besar terus mengalami peningkatan karena gaya hidup masyarakatnya yang selalu membutuhkan kebutuhan diluar kebutuhan pokok. Gambarnya adalah sebagai berikut:

Kurva II: Kenaikan taraf hidup masyarakat kota.³⁹



Keterangan:

P : Harga sekunder atau tersier di kota besar.

Q : Kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar.

P1 : Harga awal kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar.

³⁹Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, h.238.

P2 : Kenaikan harga kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar.

Q1 : Kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar sebelum berkembangnya kota.

Q2 : Kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar sesudah berkembangnya kota.

D1 dan D2 : Indeks kebutuhan sekunder atau tersier di kota besar.





BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan dengan cara mencari, mencatat, merumuskan, dan menganalisis sampai menyusun laporan. Adapun metode penelitian yang akan dilakukan meliputi: jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, jenis data dan sumber data, metode pengumpulan data, metode pengolahan data.

A. Jenis Penelitian

Dalam suatu penelitian, jenis penelitian dapat dilihat dari tujuan, sifat, bentuk dan sudut penerapannya. Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan lebih mengacu pada jenis penelitian hukum empiris. Penelitian hukum empiris yaitu suatu metode penelitian hukum yang berfungsi untuk melihat hukum dalam

artian nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Dikarenakan dalam penelitian ini meneliti orang dalam hubungan hidup di masyarakat maka metode penelitian hukum empiris dapat dikatakan sebagai penelitian hukum sosiologis. Dapat dikatakan bahwa penelitian hukum diambil dari fakta-fakta yang ada di dalam suatu masyarakat, badan hukum atau badan pemerintah.⁴⁰

Berdasarkan teori di atas, maka penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum empiris dengan fokus pembahasan terkait dengan penetapan harga penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Sedangkan tinjauannya menggunakan tinjauan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.

B. Pendekatan Penelitian

Jenis pendekatan penelitian dipilih sesuai dengan jenis penelitian, rumusan masalah, dan tujuan penelitian, serta menjelaskan urgensi penggunaan jenis pendekatan dalam menguji dan menganalisis data penelitian. Dalam penelitian ini penulis menggunakan tiga pendekatan yaitu:

- a. Pendekatan kasus (*case approach*), yaitu menyoroti fenomena kejadian penetapan harga penjualan suku cadang sepeda motor dibawah harga pasar yang di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur tinjauan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun.

⁴⁰Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum* (Bandung: Mandar Maju, 2008), h. 121.

- b. Pendekatan perundang-undangan, yaitu menyoroti fenomena kejadian dengan perundang-undangan yang berlaku, dalam penelitian ini adalah Undang-Undang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat .
- c. Pendekatan konseptual, yaitu menyoroti fenomena kejadian dengan konsep-konsep teori yang ada,⁴¹ dalam penelitian ini adalah teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun.

C. Lokasi penelitian

Penelitian dilakukan di kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Lokasi ini dipilih karena peneliti ingin menggali informasi yang sebanyak-banyaknya mengenai faktor apa yang menyebabkan beberapa pelaku usaha disana menetapkan harga penjualan suku cadangsepeda motor dibawah harga pasar.

D. Sumber Data

Pengumpulan data dalam penelitian dimaksudkan supaya peneliti dapat memperoleh data yang relevan dan akurat. Adapun teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data dasar yang diperoleh langsung dari sumber pertama atau data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya.⁴² Dalam hal ini adalah hasil

⁴¹Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum* (Jakarta: Prenada Media, 2011), h. 133.

⁴²Peter, *Penelitian Hukum*, h. 181.

wawancara dan buku yang dikarang langsung oleh Ibnu Khaldun seperti buku beliau yang berjudul *muqaddimah*.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang digunakan berupa buku-buku hukum termasuk skripsi, tesis, dan disertasi hukum dan jurnal-jurnal hukum. kegunaan bahan hukum sekunder adalah memberikan kepada peneliti semacam “petunjuk” ke arah mana peneliti melangkah.⁴³ Dalam hal ini adalah buku-buku tentang hukum persaingan usaha, buku-buku tentang hukum anti monopoli, dan lain sebagainya.

E. Metode Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data untuk penelitian ini adalah :

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu percakapan yang dilakukan dengan maksud tertentu, dan percakapan ini biasanya dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara adalah metode pengumpulan informasi dengan bertanya langsung kepada informan. Pada umumnya wawancara dibagi dalam dua golongan, yaitu wawancara berencana yang disertai dengan suatu daftar pertanyaan dan wawancara tidak berencanayang tidak disertai

⁴³Peter, *Penelitian Hukum*, h.195-196.

daftar pertanyaan.⁴⁴ Dalam penelitian ini penulis menggunakan wawancara berencana, artinya sebelum melakukan wawancara penulis terlebih dahulu mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber.

Karena penulis tidak melakukan wawancara kepada semua bengkel yang ada disana, maka penulis akan mengambil masing-masing satu sampel dari bengkel yang menerapkan penjualan suku cadang dengan harga yang normal dan dari bengkel yang menerapkan penjualan suku cadang dengan harga yang murah.

Hal ini sesuai dengan teknik pengambilan sampel non-probabilitas. Teknik sampling non-probabilitas adalah teknik pengambilan sampel yang ditemukan atau ditentukan sendiri oleh peneliti atau menurut pertimbangan pakar. Dari beberapa jenis teknik sampling non-probabilitas, penulis mengambil jenis teknik pengambilan sampel berupa *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah penentuan sampel dalam penelitian kualitatif yang didasarkan pada tujuan atau masalah penelitian menggunakan pertimbangan-pertimbangan dari peneliti itu sendiri, dalam rangka memperoleh ketepatan dan kecukupan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan atau masalah yang sedang dikaji.⁴⁵ Berikut daftar nama narasumber yang diwawancarai oleh peneliti:

⁴⁴ Amiruddin dan Zainal asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), h.84.

⁴⁵ Djaman Satori, *metode penelitian kualitatif*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2009), h.52.

1. Bapak Eddy Prasetyo sebagai pimpinan bengkel Bintang Motor Sejati.
2. Kakak Leni sebagai karyawan yang bekerja di bengkel yang menjual suku cadang dengan harga yang murah.
3. Bapak Utomo sebagai sales dari Surabaya yang menyuplai barang ke bengkel-bengkel yang ada di kota Soe-Nusa Tenggara Timur.
4. Beberapa konsumen yang motornya ditangani oleh bengkel Bintang Motor Sejati dan bengkel yang menjual suku cadang murah.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan langkah awal dari setiap penelitian hukum, karena penelitian hukum selalu bertolak dari premis normatif. Dokumentasi bagi penelitian hukum meliputi studi bahan-bahan hukum yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Setiap bahan hukum ini harus diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya, sebab hal ini sangat menentukan hasil penelitian.⁴⁶ Dalam hal ini berupa pengumpulan data-data yang dimiliki oleh pihak yang berkaitan langsung dengan penelitian.

c. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur,

⁴⁶ Amiruddin dan Zainal, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, h.68.

catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. studi kepustakaan merupakan langkah yang penting dimana setelah seorang peneliti menetapkan topik penelitian, langkah selanjutnya adalah melakukan kajian yang berkaitan dengan teori yang berkaitan dengan topik penelitian. Dalam pencarian teori, peneliti akan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan. Sumber-sumber kepustakaan dapat diperoleh dari: buku, jurnal, majalah, hasil-hasil penelitian (tesis dan disertasi), dan sumber-sumber lainnya yang sesuai (internet, koran dll).⁴⁷

d. Observasi

Observasi adalah suatu proses pengamatan dan pencatatan secara sistematis, logis, objektif dan rasional mengenai berbagai fenomena, baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan untuk mencapai tujuan tertentu. Pengamatan dalam penelitian ilmiah dituntut harus terpenuhinya persyaratan-persyaratan tertentu, sehingga hasil pengamatan sesuai dengan kenyataan yang menjadi sasaran pengamatan.⁴⁸ Disini peneliti akan mengamati fenomena-fenomena yang terkait dengan penetapan harga suku cadang yang murah dan dibawah harga pasar.

⁴⁷ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), h.27.

⁴⁸ Amiruddin dan Zainal, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, h.72-73.

F. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Dalam teknik pemeriksaan keabsahan data, ada kriteria yang dinamakan derajat kepercayaan (*credibility*). Penerapan kriteria ini berfungsi untuk yang pertama, melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai. Kedua, mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.⁴⁹

Dalam prakteknya derajat kepercayaan ini terbagi dalam beberapa bagian, yaitu: perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamatan, triangulasi, pengecekan sejawat, kecukupan referensial, kajian kasus negatif, dan pengecekan anggota.⁵⁰ Karena dalam penelitian ini dibutuhkan validitas data yang dikaji dengan data yang lain, maka peneliti hanya memakai teknik pemeriksaan keabsahan data kepercayaan yang dalam hal ini adalah triangulasi.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan adalah pemeriksaan melalui sumbernya. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal itu dapat dicapai dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.⁵¹

⁴⁹Lexy J. Moleong, *Metodelogi penelitian kualitatif* (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya 2010), h.324.

⁵⁰Lexy J. Moleong, *Metodelogi penelitian kualitatif*, h.327.

⁵¹Lexy J. Moleong, *Metodelogi penelitian kualitatif*, h.330-331.

Disini peneliti akan membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara. Caranya adalah dengan membeli beberapa suku cadang sepeda motor dari bengkel yang menerapkan harga murah. Setelah itu akan di amati atau dibandingkan dengan harga dan kualitas bengkel Bintang Motor Sejati. Setelah didapatkan hasil pengamatannya, baru dibandingkan dengan hasil wawancaranya.

G. Metode Analisis Data

Analisis data adalah tahap yang sangat penting dan menentukan dalam setiap penelitian. Seluruh data yang terkumpul diolah sedemikian rupa sehingga tercapai suatu kesimpulan. Teknik analisa data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif Kualitatif adalah mendiskripsikan dan menganalisa apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata.⁵² Analisa data kualitatif ini dapat dilakukan dengan pengumpulan data-data yang telah diperoleh, kemudian dihubungkan dengan literatur-literatur yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Kemudian dicari pemecahannya dengan cara menganalisa, yang pada akhirnya akan dicapai kesimpulan untuk menentukan hasilnya.⁵³

a. Pemeriksaan data (*Editing*)

Menerangkan, memilah hal-hal pokok dan memfokuskan hal-hal penting yang sesuai dengan rumusan masalah. Dalam teknik *editing* ini, peneliti fokus pada kelengkapan data-data yang diperoleh dari pimpinan

⁵²Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, h.32.

⁵³Lexy J. Moleong, *Metodelogi penelitian kualitatif*, h.248.

Bengkel Bintang Motor Sejati dan Bengkel R Motor yang menjadi objek wawancara.

b. Klasifikasi(*Classifying*)

Klasifikasi (*classifying*), yaitu setelah ada data dari berbagai sumber, kemudian diklasifikasikan dan dilakukan pengecekan ulang agar data yang diperoleh terbukti valid. Klasifikasi ini bertujuan untuk memilih data yang diperoleh dan disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

Disini dari berbagai data yang sudah didapatkan oleh penulis berupa hasil wawancara dari berbagai pihak yang menjadi objek wawancara dan temuan berupa beberapa dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diangkat, penulis memilih data mana yang seharusnya dimasukkan ke dalam penelitian, yaitu tentang mekanisme rendahnya harga suku cadang sepeda motor

c. Verifikasi (*Verifying*)

Verifikasi data adalah langkah dan kegiatan yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data dari dokumen-dokumen. Dalam hal ini, peneliti melakukan pengecekan kembali data yang sudah terkumpul, agar terciptanya keselarasan antara data dokumen yang dikumpulkan dengan objek penelitiannya.

Disini data dokumen yang dikumpulkan oleh peneliti adalah nota-nota suku cadang yang didapatkan dari berbagai tempat. Ada nota dari bengkel yang menjadi objek wawancara, ada yang dari Kota Kupang dan ada yang dari Pulau Jawa.

d. Analisis (*Analysing*)

Analisa data adalah suatu proses untuk mengatur aturan data, mengorganisasikan ke dalam suatu pola kategori dan suatu uraian dasar. Analisis data merupakan langkah yang terpenting dalam suatu penelitian. Data yang telah diperoleh akan dianalisis pada tahap ini sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Disini penulis menganalisis data-data yang telah diperoleh, yaitu hasil wawancara, temuan beberapa dokumen (nota-nota), dan hasil observasi. Ketiga sumber data ini akan dianalisis dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan mekanisme pasar Ibnu Khaldun.

e. Kesimpulan (*Concluding*)

Concluding adalah penarikan kesimpulan dari permasalahan-permasalahan yang ada, dan ini merupakan proses penelitian tahap akhir serta jawaban atas paparan data sebelumnya. Pada kesimpulan ini, peneliti mengerucutkan persoalan diatas dengan menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan pembaca untuk memahami dan menginterpretasi data.⁵⁴

Dari hasil wawancara, temuan beberapa dokumen (nota-nota), dan hasil observasi kemudian dianalisis menggunakan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan mekanisme pasar Ibnu Khaldun, maka akan ditemukan jawaban dari rumusan masalah mengenai mekanisme rendahnya harga

⁵⁴Fakultas Syari'ah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Malang: UIN Press, 2012), h.48.

penjualan suku cadang sepeda motor di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Setelah itu, disimpulkan seefisien mungkin agar hasil penelitian yang dipaparkan tidak melebar atau keluar dari pembahasan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data di Lokasi Penelitian

1. Profil dan Sejarah Berdirinya Bengkel Bintang Motor Sejati

Bengkel Bintang Motor Sejati terletak di Jalan Hayan wuruk No. 17 Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Pimpinan bengkel Bintang Motor Sejati adalah bapak Eddy Prasetyo. Selain menjual suku cadang sepeda motor, bengkel ini juga menerima berbagai perbaikan sepeda motor yang khusus seperti Kolter, bubut, Press T, Press Stang, dan lain sebagainya. Total karyawan yang ada pada bengkel ini berjumlah delapan orang dengan rincian enam montir, satu montir perbaikan sepeda motor khusus dan satu penjaga bengkel.⁵⁵

⁵⁵Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

Bengkel Bintang Motor Sejati yang dipimpin oleh bapak Eddy Prasetyo ini pertama kali berdiri pada tanggal 15 februari 1992. Bermodalkan rumah sewaan yang terletak di Jalan Hayan wuruk No. 17, beliau nekat mendirikan bengkel sepeda motor. Pada awalnya perjalanan bengkel ini tidak mudah karena bapak Eddy yang keterampilannya memang seorang montir membuka bengkel sendiri tanpa bantuan siapapun. Beliau menjual suku cadang sepeda motor sendiri dan menserviskan motor konsumen sendiri. Tidak lama setelah itu, bapak Eddy menerima beberapa montir untuk membantunya. Pada waktu itu yang menjadi montir pertama bengkel Bintang Motor Sejati adalah Om Mesak dan Om Filus.⁵⁶

Seiring berjalannya waktu, Alhamdulillah Bengkel Bintang Motor Sejati telah memiliki pelanggan setia dan omsetnya terus naik dari tahun ke tahun. Sekarang jumlah karyawannya ada lima orang dengan rincian empat montir dan satu penjaga toko. Untuk pembagian keuntungan dengan para montir, bengkel ini menggunakan sistem bagi hasil dengan presentase 75%. Jadi setiap konsumen yang menserviskan motornya di bengkel ini, selain membayar suku cadangnya juga harus membayar ongkos para montir. Nanti ketika sore hari ada pembukuan tentang pekerjaan montir pada hari itu. Setelah satu bulan, jumlah ongkos mereka dijumlahkan dan hasilnya dibagi dengan presentase 75%. Sedangkan gaji untuk penjaga tokonya berlaku per-bulan sebagaimana biasanya.

⁵⁶Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

Menjadi kebanggaan tersendiri bagi bapak Eddy adalah ketika montir-montir yang dulu bekerja di bengkelnya juga sukses mendirikan bengkel sepeda motor sendiri seperti Berkah Motor, Wali Motor dan Setia Kawan Motor.⁵⁷

2. Profil dan Sejarah Berdirinya Bengkel RMotor⁵⁸

Bengkel R Motor terletak di Jalan Diponegoro No. 05 Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Bengkel ini sudah memiliki beberapa cabang yang tersebar di pulau Timor. Diantaranya berada di daerah Kefamenanu, Desa Kolbano dan Atambua. Karena telah memiliki beberapa cabang, bengkel R Motor sudah sangat familiar atau sudah memiliki nama di mata para konsumen. Total karyawan yang ada pada bengkel R Motor di Kota Soe berjumlah sepuluh orang dengan rincian enam montir, dan empat penjaga bengkel.⁵⁹

Bengkel R Motor ini pertama kali berdiri pada tahun 2005. Karena pimpinan bengkel ini bukan merupakan seorang yang berlatar belakang perbengkelan, maka pada awal berdirinya beliau memita tolong kepada temannya untuk membantunya belajar mengenai dunia perbengkelan. Suntikan dana atau modalpun didapatkan dari temannya. Jumlah karyawan pada awal berdirinya bengkel R Motor ini adalah tiga karyawan, dengan rincian satu penjaga toko dan dua montir.⁶⁰

Seiring berjalannya waktu, bengkel ini berubah menjadi salah satu bengkel terbesar di Kota Soe. Hal ini dikarenakan kegigihan pimpinan bengkel R Motor

⁵⁷Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁵⁸ Nama bengkel disamarkan agar tidak menyinggung pihak yang terkait.

⁵⁹Leni, *Wawancara* (Soe, 09-08-2016).

⁶⁰Leni, *Wawancara* (Soe, 09-08-2016).

dalam menjalankan bisnisnya. Disamping tempat atau letak bengkel R Motor ini yang strategis di Kota Soe karena dekat dengan pusat kota, strategi dagang yang diterapkan oleh pimpinan bengkel R Motor yang menjadikan bengkel ini ramai dikunjungi oleh Konsumen. Karena namanya yang sudah terkenal di mata para konsumen, bengkel R Motor sering dijadikan tujuan bengkel-bengkel yang ada di Desa. Hal ini karena suku cadang yang dijual oleh bengkel ini terkenal dengan harga yang murah. Jadi bengkel-bengkel yang ada di desa-desa senang berbelanja dengan jumlah yang banyak untuk persediaan mereka berjualan. Desa-desa tersebut adalah Desa Oenlasi, Desa Kie, Desa Boking, Desa Kolbano, Desa Kuanfatu dan Desa Oeekam.⁶¹

3. Mekanisme Pemesanan dan Penentuan Harga Suku Cadang di Bengkel BMS dan Bengkel R Motor

Membahas mengenai mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang, berarti membahas mengenai cara, proses atau alur suku cadang sepeda motor ini mulai dari proses produksi yang artinya suku cadang berasal dari mana, pendistribusian dan berakhir di bengkel-bengkel yang ada di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur.

Karena Kota Soe ini merupakan daerah yang cukup jauh dari Ibu Kota provinsi Nusa Tenggara Timur, maka suku cadang yang didapatkan berasal dari dua tempat yaitu dari Kota Kupang (Ibu Kota provinsi Nusa Tenggara Timur) dan

⁶¹Leni, *Wawancara* (Soe, 09-08-2016).

langsung dari pulau Jawa. Dari pulau Jawa bisa berasal dari beberapa daerah seperti Surabaya, Semarang, Madiun dan kota-kota lainnya.

a. Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Kota Kupang

Pemesanan suku cadang di Kota Kupang dapat dikategorikan dalam dua tempat. Pertama, bengkel-bengkel di kota Soe dapat memesan suku cadang di bengkel yang sudah besar dan memiliki nama. Kedua, dapat memesan suku cadang di bengkel resmi pabrikan motor. Untuk motor pabrikan Honda suku cadangnya dapat dipesan melalui PT. Mitra Pinasthika Mulia (MPM), untuk motor pabrikan Yamaha suku cadangnya dapat dipesan melalui PT. Hasrat Abadi.⁶²

Khusus untuk pemesanan suku cadang di perusahaan resmi pabrikan, perusahaan menerapkan peraturan yang ketat. Peraturan yang ketat ini diberlakukan, karena tidak semua bengkel dapat memiliki akses bebas dalam pemesanan suku cadang. Hanya bengkel yang tepat waktu dalam pembayaran yang bisa memesan suku cadang. Jadi dalam pemesanan suku cadang, bengkel diberikan waktu jatuh tempo pembayaran selama satu bulan. Jika bengkel tersebut dapat membayar tagihan sebelum jatuh tempo atau tepat pada waktu jatuh tempo maka kuota untuk pemesanan suku cadang tidak dikurangi atau bahkan bisa ditambah. Sebaliknya jika bengkel terlambat membayar tagihan, maka kuota untuk pemesanan suku cadang dapat dikurangi dan ini dapat mengakibatkan reputasi bengkel tersebut

⁶² Diolah penulis melalui wawancara dengan bapak Eddy, (Soe, 06-08-2016).

dimata perusahaan menjadi buruk.⁶³ Akibatnya, perusahaan bisa saja memutus kerja sama dengan bengkel yang bersangkutan. Dengan diputusnya kerja sama perusahaan dengan bengkel tersebut, maka secara otomatis dalam pemesanan suku cadang asli pabrikan, bengkel tersebut harus memesan suku cadang kepada bengkel yang masih memiliki hubungan kerja sama dengan pihak perusahaan. Jadi sebelum memesan suku cadang, bengkel harus melunasi tagihan pada bulan sebelumnya.

Berkaitan dengan harga suku cadangnya, tentu berbeda antara suku cadang yang berasal dari perusahaan pabrikan dengan bengkel yang besar dan sudah memiliki nama. Jika bengkel yang ada di kota Soe memesan barang dari perusahaan resmi pabrikan, maka harga ketika sampai ke tangan konsumen tidak terlalu tinggi karena tidak ada proses pemindahan barang ke pihak yang lain. Artinya bengkel yang bersangkutan langsung mendapatkan barang dari sumbernya dan langsung bisa dijual ke konsumen dengan penambahan keuntungan untuk bengkel yang bersangkutan. Berbeda ketika bengkel yang ada di Kota Soe memesan suku cadang kepada bengkel yang besar dan sudah memiliki nama. Padahal suku cadang yang dijual oleh bengkel yang besar dan sudah memiliki nama ini berasal dari perusahaan resmi pabrikan.⁶⁴ Artinya disini ada proses pemindahan suku cadang dari perusahaan resmi pabrikan ke bengkel yang besar dan sudah memiliki nama. Dengan kata lain, ketika suku cadang tersebut dijual kembali ke bengkel yang ada di Kota Soe maka akan ada keuntungan yang didapat. Hal ini

⁶³Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-082016).

⁶⁴Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

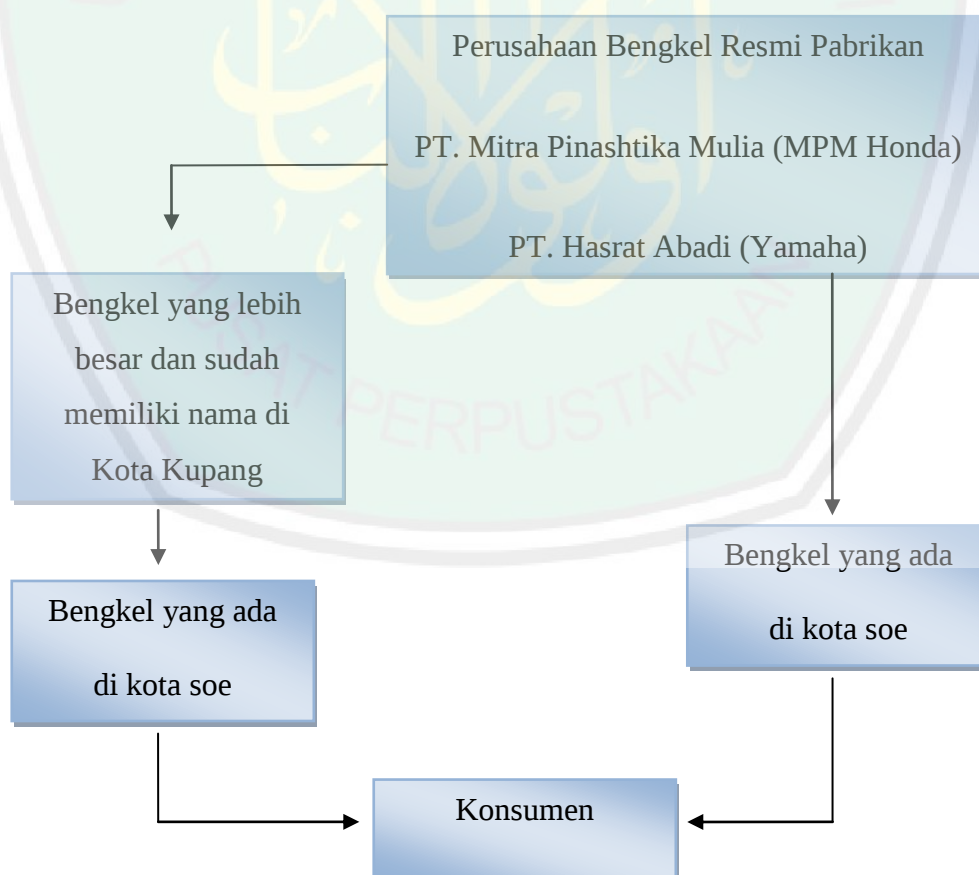
mempengaruhi modal awal bengkel yang ada di Kota Soe, sehingga suku cadang ketika sampai ke tangan konsumen harganya sedikit lebih mahal karena nominal modal awal sudah berbeda dengan bengkel yang memesan suku cadang langsung ke perusahaan resmi pabrikan. Kalau bengkel yang memesan suku cadang ke perusahaan resmi pabrikan bisa langsung menjual ke konsumen dengan cara modal awal yang lebih rendah ditambah dengan keuntungan. Sedangkan bengkel yang memesan suku cadang ke bengkel yang lebih besar dan sudah memiliki nama di Kota Kupang akan menjual barangnya dengan modal sedikit lebih mahal ditambah dengan keuntungan yang ingin didapat oleh bengkel yang ada di Kota Soe. Konsekuensinya harga suku cadang ketika sampai ke tangan konsumen menjadi sedikit lebih mahal.

Disini terlihat bahwa bengkel yang memiliki modal besar dan nama yang terkenal di mata konsumenlah yang dapat berbelanja suku cadang asli merek pabrikan. Karena untuk memesan suku cadang asli merek pabrikan dengan segala peraturan yang begitu ketat, bengkel yang bersangkutan juga harus memiliki daya jual atau keuntungan yang memadai. Keuntungan yang didapatkan bengkel tersebut masih akan dibagi dua lagi antara keuntungan bersih dengan keuntungan yang akan kembali menjadi modal awal untuk kembali memesan barang asli merek pabrikan. Hal ini berjalan terus-menerus karena suku cadang asli merek pabrikan ini akan selalu dibutuhkan.⁶⁵

⁶⁵Eddy, Wawancara (Soe, 06-08-2016).

Sedangkan bengkel di Kota Soe yang membeli suku cadang di bengkel yang lebih besar dan telah memiliki nama di Kupang, rata-rata tidak mendapatkan peraturan yang terlalu ketat seperti pemesanan suku cadang asli merek pabrikan. Disini bengkel yang berbelanja di bengkel besar di Kota Kupang diberikan pilihan untuk membayar dengan *cash* atau dengan kredit dengan ketentuan ditetapkan waktu jatuh tempo. Perbedaanya, jatuh tempo di bengkel yang lebih besar dan telah memiliki nama tidak seketat di perusahaan bengkel resmi pabrikan.⁶⁶ Berikut ini gambar proses pemesanan suku cadang dari Kota Kupang:

Gambar I: Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Kota Kupang



⁶⁶ Diolah penulis melalui wawancara dengan bapak Eddy, (Soe, 06-08-2016).

b. Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Pulau Jawa

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, pemesanan suku cadang di pulau Jawa ini berasal dari beberapa daerah. Seperti Kota Surabaya, Madiun, Semarang dan kota-kota lainnya.⁶⁷ Untuk pemesanan di pulau Jawa ini, bengkel yang ada di Kota Soe tidak mengalami kesulitan karena jika ingin memesan atau mengorder suku cadang pihak bengkel bisa langsung berinteraksi dengan pihak toko atau bengkel yang ada di Jawa. Setelah dilakukan proses transaksi, pihak bengkel dapat memilih bentuk pembayaran yang diinginkan. Bisa langsung dalam bentuk uang *cash* atau dalam bentuk kredit. Khusus untuk bentuk kredit, jangka waktu jatuh temponya tergantung dari kebijakan masing-masing toko yang bersangkutan.

Pemilihan bengkel-bengkel di Kota Soe untuk memesan barang langsung ke Jawa disertai dengan beberapa alasan. Pertama, jika bengkel yang bersangkutan sedang mengerjakan motor yang suku cadangnya atau alatnya tidak ditemukan di Kota Soe bahkan di Kota Kupang. Hal ini biasanya terjadi ketika ada sepeda motor milik konsumen yang mengalami kecelakaan. Jadi yang diganti bukan hanya bagian dalam mesinnya, tapi juga bagian luar mesin yang suku cadangnya sukar ditemui baik itu di Kota Soe maupun di Kota Kupang. Kedua, jika ada seles dari Jawa yang datang ke bengkel-bengkel di Kota Soe untuk menawarkan suku cadang yang dijual di tokonya dan pihak bengkel tertarik untuk memesan atau mengorder

⁶⁷Eddy, Wawancara (Soe, 06-08-2016).

barang tersebut. Biasanya produk yang ditawarkan oleh seles yaitu ban luar dengan berbagai macam motif yang disukai oleh konsumen, ban dalam, macam-macam bentuk variasi motor, hingga suku cadang motor dengan berbagai merek. Ketiga, mencari suku cadang yang murah dengan tujuan untuk memuluskan strategi dagang berupa penjualan suku cadang dengan harga semurah mungkin. Dengan strategi ini konsumen akan tertarik membeli suku cadang ke bengkel yang bersangkutan.⁶⁸

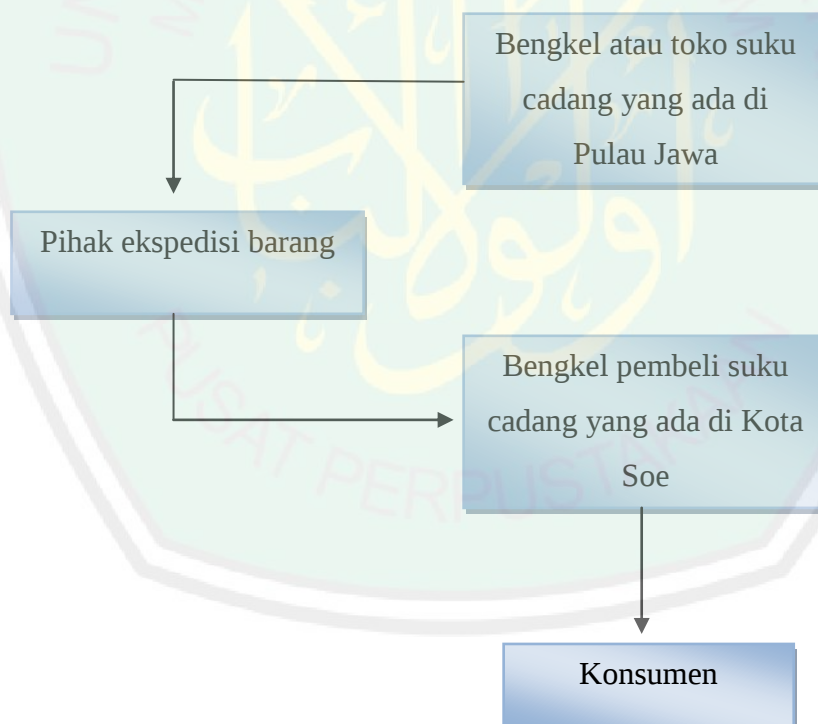
Dalam proses pemesanannya, karena toko yang bersangkutan berada di luar Provinsi Nusa Tenggara Timur maka harus melibatkan pihak lain dalam mendatangkan suku cadang tersebut. Pihak lain yang ikut terkait disini adalah pihak ekspedisi. Layanan ekspedisi ini sangat beragam. Karenanya butuh kejelian bengkel-bengkel yang ada di Kota Soe dalam melihat ekspedisi mana yang biaya kirimnya paling minim. Hal ini berpengaruh kepada modal awal yang dikeluarkan dan akhirnya akan berimbas kepada harga suku cadang ketika sampai ke tangan konsumen. Semakin murah biaya kirimnya, maka bengkel akan lebih mudah menentukan harga jual suku cadang tersebut. Bengkel yang bersangkutan memiliki banyak pilihan dalam menetapkan harga, karena bengkel bisa memilih suku cadang tersebut dijual dengan harga murah disertai dengan keuntungan yang tidak banyak, atau dengan menjualnya sesuai dengan harga pasar dengan keuntungan yang lebih banyak.⁶⁹

⁶⁸Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁶⁹Eddy, *Wawancara* (Soe, 07-08-2016).

Namun ditengah perputaran bisnis suku cadang sepeda motor yang sedang berkembang pesat ini, sungguh disayangkan ada beberapa sales yang menawarkan produk atau suku cadang imitasi yang kemasannya sama dengan suku cadang asli merek pabrikan. Bahkan ada yang hanya mejual kemasannya saja, yang mana kemasan ini sama dengan kemasan suku cadang asli merek pabrikan. Setelah itu, isinya akan diisi dengan suku cadang merek lain.⁷⁰ Hal ini yang merasehkan pihak sesama pelaku usaha. Berikut ini gambar proses pemesanan suku cadang dari Pulau Jawa:

Gambar II: Mekanisme Pemesanan Suku Cadang dari Pulau Jawa



Dilihat dari berbagai strategi dagang yang digunakan oleh para pelaku usaha atau bengkel-bengkel yang ada di Kota Soe, yang menjadi perhatian adalah strategi dalam menetapkan harga suku cadang. Karena jika salah

⁷⁰Utomo, Wawancara (11-08-2016).

menetapkan harga maka konsumen akan berpaling atau mencari harga yang lebih murah. Perlu digaris bawahi, yang dimaksud suku cadang dengan harga murah adalah harga yang murah namun masih dalam *control* harga pasar atau dengan kata lain masih dalam batas normal. Oleh karena itu, nominal modal awal menjadi sangat penting disini. Bengkel-bengkel di Kota Soe jika ingin menjual suku cadang dengan harga murah yang tentunya dengan persaingan sehat, maka mereka harus giat mencari toko atau penyuplai suku cadang ke bengkel mereka yang juga paling murah. Contohnya ketika suku cadang didapatkan dari bengkel resmi pabrikan, maka harganya akan jauh lebih murah dibandingkan dengan suku cadang yang ada di bengkel besar dan sudah memiliki nama. Padahal barang yang di pesan atau di order sama. Dengan begini maka bengkel bisa menjual suku cadang dengan harga yang murah karena memang modal awal yang digunakan juga rendah. Begitu juga dengan suku cadang yang dipesan di Pulau Jawa. Mereka harus mencari pihak ekspedisi yang menawarkan pengantaran barang dengan harga yang tidak terlalu tinggi. Karena dengan biaya pengiriman yang tidak terlalu tinggi, maka modal awal untuk mendatangkan suku cadang tersebut juga tidak terlalu tinggi. Sehingga suku cadang tersebut ketika sampai ke tangan konsumen juga dengan harga yang murah.

Para pelaku usaha menginginkan suku cadang tersebut cepat habis terjual dengan perputaran yang cepat. Artinya dengan strategi penjualan suku cadang murah, walaupun per-suku cadangnya hanya mendapatkan

keuntungan yang tidak terlalu besar, namun hal tersebut bisa ditutupi karena minat konsumen terhadap harga yang ditetapkan sudah sangat tepat. Kalau sudah begini, maka perputaran penjualan suku cadang tersebut menjadi sangat cepat dan keuntungan yang didapatkan pun menjadi lebih banyak karena suku cadang tersebut cepat habis.⁷¹

c. Mekanisme Pemesanan dan Penentuan Harga Suku Cadang di Bengkel Bintang Motor Sejati

Di bengkel Bintang Motor Sejati terdapat dua jalur pemesanan suku cadang seperti yang telah dijelaskan diatas, yaitu dari Kota Kupang dan dari Pulau Jawa. Di kota Kupang ada dua jenis barang atau suku cadang yang dipesan bengkel BMS. Pertama, bengkel BMS memesan barang atau suku cadang yang bersifat harian. Artinya, barang atau suku cadang tersebut rutin diganti oleh konsumen dengan tujuan untuk merawat performa motor tersebut. Contohnya seperti oli mesin, oli gir, kampas rem, ban bagian dalam dan luar yang setiap beberapa bulan sekali harus diganti agar kinerja mesin motor tetap dalam keadaan baik. Kedua, bengkel BMS memesan barang atau suku cadang yang bersifat ketika bagian dalam mesin mengalami kerusakan dan harus diganti, maka barang ini dibutuhkan. Artinya bukan ketika ada konsumen yang mengalami kerusakan bagian mesin baru barang itu dipesan, melainkan memang sudah dipesan dari jauh-jauh hari untuk kebutuhan jika ada konsumen yang membutuhkan.

⁷¹Eddy, Wawancara (Soe, 07-08-2016).

Contohnya seperti Piston Kit, Stang Seher, Kampas Kopling dan lain sebagainya. Barang-barang ini didapatkan dari perusahaan resmi pabrikan yang mengeluarkan suku cadang yang asli untuk motor yang bersangkutan. Seperti motor Honda maka suku cadangnya adalah AHM Honda. Motor Yamaha maka suku cadangnya adalah Yamaha Genuine Part.⁷²

Namun diluar barang-barang asli ini bengkel BMS juga memesan barang atau suku cadang di bengkel-bengkel yang besar dan sudah memiliki nama dimata konsumen. Suku cadang ini adalah suku cadang pembanding atau diistilahkan suku cadang nomor dua. Seperti contohnya Piston Kit selain merek asli AHM Honda ada juga merek NPP, Federal, Indopart, Aspira dan lain sebagainya.⁷³ Jadi ketika ada konsumen yang datang mencari suku cadang, Bengkel BMS akan menawarkan suku cadang yang asli dan suku cadang nomor dua yang tentunya harga dan kualitasnya dibawah suku cadang asli. Disini konsumen bebas memilih, jika finansial mereka mencukupi untuk membeli suku cadang yang asli maka konsumen akan membeli suku cadang yang asli. Namun ketika finansial mereka tidak mencukupi, maka mereka masih bisa membeli suku cadang nomor dua.

Sedangkan pemesanan suku cadang di Pulau Jawa, bengkel BMS biasanya memesan barang-barang variasi dengan berbagai merek dan suku cadang yang sedikit sulit ditemukan di Kota Soe dan Kota Kupang. Untuk suku cadang dari Jawa biasanya ada sales yang datang ke bengkel BMS atau bapak Eddy sengaja datang ke Jawa atau bahasaorang jawa disebut *blusukan*

⁷²Eddy, Wawancara (Soe, 06-08-2016).

⁷³Eddy, Wawancara (Soe, 06-08-2016).

untuk mencari barang atau suku cadang yang memang sangat murah namun dengan kualitas yang baik agar dapat menarik minat konsumen ketika nanti suku cadang tersebut dijual.⁷⁴

Mengenai penentuan harga suku cadang yang akan diberlakukan untuk konsumen, bengkel BMS menjumlahkan modal awal untuk mendapatkan suku cadang tersebut dan ditambahkan dengan keuntungan yang ingin didapatkan dari penjualan per-suku cadangnya. Hal ini jika suku cadangnya didapatkan di Kota Kupang yang kebanyakan tidak memakai biaya pengiriman. Namun karena bengkel BMS juga membeli beberapa suku cadang dari bengkel yang besar dan sudah memiliki nama, maka hal ini yang menyebabkan ada biaya pengiriman dari Kota Kupang ke Kota Soe. Kalau dari perusahaan resmi pabrikan mereka tidak mengenakan biaya pengiriman.⁷⁵

Jadi, untuk suku cadang asli merek pabrikan bengkel BMS hanya menjumlahkan antara biaya modal awal ditambahkan dengan keuntungan yang ingin didapatkan per-suku cadangnya. Sedangkan untuk suku cadang nomor dua yang didapatkan dari bengkel-bengkel besar dan sudah memiliki nama di Kota Kupang dan yang didapatkan dari Pulau Jawa maka bengkel BMS menyertakan biaya pengiriman didalam mekanisme penentuan harga suku cadang yang akan diberlakukan ke konsumen. Jadi rinciannya adalah biaya modal awal ditambah dengan biaya pengiriman dari tempat suku

⁷⁴Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁷⁵Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

cadang tersebut berasal dan ditambahkan lagi dengan keuntungan yang ingin didapatkan.⁷⁶

Agar pembahasannya tidak terlalu melebar, maka penulis memfokuskan pembahasan kepada suku cadang yang didapatkan dari perusahaan resmi pabrikan. Untuk lebih jelasnya disini penulis menyebutkan dua suku cadang yang akan dijadikan bahan analisis penulis. Suku cadang tersebut adalah:

1) Piston Kit merek AHM dan Suzuki

Terdapat dua jenis piston kit di bengkel BMS ini, yaitu piston kit dengan merek asli pabrikan dan ada piston kit dengan kualitas nomor dua dengan berbagai merek.⁷⁷ Fokus penulis dalam hal ini adalah piston kit dengan merek asli pabrikan motor Honda.

Piston kit ini didapatkan dari pabrikan resmi motor Honda yaitu PT. Mitra Pinasthika Mulia (MPM). Bengkel BMS mendapatkan piston kit ini dengan harga Rp 130.000 dan dipotong diskon 18%. Jadi modal awal yang dikeluarkan untuk membeli satu piston kit asli merek pabrikan adalah Rp 106.600 dan itu sudah termasuk PPN (pajak pertambahan nilai). Harga jual yang diberikan kepada konsumen untuk piston kit asli merek pabrikan Honda ini adalah Rp 165.000.⁷⁸ Dengan begini maka keuntungan yang didapatkan oleh bengkel BMS adalah Rp 58.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 54,78 %.

⁷⁶Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁷⁷Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁷⁸Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

Selanjutnya adalah piston kit merek suzuki yang didapatkan dari bengkel besar dan sudah memiliki nama di Surabaya. Bengkel tersebut adalah Kawan Sejati Motor. Bengkel BMS mendapatkan piston kit ini dengan harga awal Rp 79.600.⁷⁹ Karena suku cadang ini didapatkan dari Surabaya maka ada biaya pengirimannya sebesar Rp 5.000 per-suku cadangnya.⁸⁰ Jadi modal awal yang dikeluarkan oleh bengkel BMS adalah Rp 84.600. Selanjutnya harga jual yang diberikan oleh bengkel BMS kepada para konsumen adalah Rp 125.000.⁸¹ Dengan begini maka keuntungan yang diperoleh adalah Rp 40.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 47,75 %.

2) Kampas rem merek Yamaha Genuine Part

Untuk kampas rem asli produk Yamaha, bengkel BMS mendapatkannya dari perusahaan resmi pabrikan Yamaha yaitu PT. Hasrat Abadi yang terletak di Kota Kupang. Bengkel BMS membeli kampas rem asli Yamaha ini dengan harga Rp 35.000.⁸² Karena kampas rem ini didapatkan di Kota Kupang dan pihak perusahaan tidak mengenakan biaya pengiriman, maka suku cadang ini tidak memakai biaya kirim. Jadi, suku cadang ini bisa langsung dijual dengan tidak menyertakan biaya pengiriman dalam perhitungannya. Harga jual yang ditetapkan bengkel BMS kepada para konsumen adalah Rp 45.000.⁸³ Dengan ini maka keuntungan yang

⁷⁹ Hasil observasi dokumen berupa nota pembelian suku cadang Bengkel BMS kepada Bengkel Kawan Sejati Surabaya.

⁸⁰ Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08-2016).

⁸¹ Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

⁸² Eddy, *Wawancara* (Soe, 06-08- 2016).

⁸³ Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

didapatkan bengkel BMS terhadap suku cadang jenis kampas rem asli merek Yamaha adalah Rp 10.000 yang jika dipersentasekan adalah 28,57%.

Pak Eddy atau pimpinan bengkel BMS sendiri sebenarnya juga mengakui bahwa suku cadang asli merek pabrikan ini masih dijual dengan harga yang sedikit terlalu tinggi. Namun di dalam penjualan suku cadang, bengkel BMS memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih sendiri suku cadang yang akan digunakan untuk motornya. Jika konsumen memilih produk asli merek pabrikan, walaupun sedikit mahal tetapi suku cadang tersebut memiliki jangka waktu pemakaian yang lama. Berbeda ketika konsumen memilih suku cadang yang kualitasnya dibawah suku cadang asli, walupun murah namun memiliki jangka waktu pemakaian yang tidak sepanjang suku cadang asli merek pabrikan.⁸⁴

d. Mekanisme Pemesanan dan Penentuan Harga Suku Cadang di Bengkel R Motor

Pemesanan suku cadang di bengkel R Motor juga berasal dari dua jalur, yaitu dari Kota Kupang dan dari Pulau Jawa. Dari pulau Jawa sendiri R Motor lebih sering memesan suku cadang ke bengkel-bengkel yang ada di Kota Surabaya. Namun dalam praktek pemesanan suku cadangnya, bengkel R Motor tidak mengkhususkan pemesanan suku cadang.⁸⁵ Artinya dalam pemesanan suku cadang bengkel R Motor bisa melakukannya secara acak. Misalnya untuk pemesanan suku cadang asli merek pabrikan Honda,

⁸⁴Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

⁸⁵Leni, *Wawancara* (Soe, 09-08-2016).

bengkel R Motor bisa memesannya di Kota Kupang maupun di Pulau Jawa sesuai kebutuhan.

Sekilas tidak ada perbedaan yang signifikan tentang pemesanan suku cadang antara kedua bengkel ini. Bengkel BMS maupun bengkel R Motor sama-sama memesan suku cadang dari dua jalur, yaitu dari Kota Kupang dan Pulau Jawa. Hanya yang menjadi fokus penulis adalah perbedaan penentuan harga suku cadang asli merek pabrikan yang jauh diantara keduanya. Untuk mempermudah peneliti dalam membandingkan mekanisme penentuan harga diantara kedua bengkel ini, maka sampel suku cadangnya disamakan diantara keduanya, yaitu :

1) Piston Kit merek AHM dan Suzuki

Ada dua piston kit dengan merek asli pabrikan motor Honda dan Suzuki yang menjadi fokus peneliti disini. Melalui observasi yang dilakukan peneliti, didapatkan bahwasanya bengkel R Motor menjual piston kit AHM atau piston kit dengan merek asli pabrikan motor Honda dengan harga jual Rp 110.000.⁸⁶ Hal ini berbeda jauh dengan harga yang diberikan bengkel BMS kepada para konsumennya, yaitu Rp 165.000. Dengan hal ini maka selisih antara harga piston kit AHM diantara kedua bengkel ini adalah Rp 55.000. Dilihat dari modal awal jika memang bengkel R Motor mengambil suku cadang ini dari tempat yang sama dengan bengkel BMS yaitu PT. MPM yang berada di Kota Kupang, berarti bengkel R Motor hanya mengambil keuntungan Rp 3.400 yang jika di persentasekan berjumlah

⁸⁶ Observasi Nota Pembelian Suku Cadang di bengkel R Motor.

3,18% untuk setiap piston kitnya. Karena modal awal yang dikeluarkan oleh bengkel BMS adalah Rp 106.600.

Jika ini memang merupakan strategi dagang yang diterapkan oleh bengkel R Motor, maka bengkel tersebut sudah berhasil menarik minat konsumen untuk membeli piston kit ini karena harganya memang paling murah se-Kota Soe.

Begitu juga dengan piston kit asli dengan merek pabrikan suzuki. Bengkel R Motor menjual piston kit merek Suzuki ini dengan harga yang sama dengan piston kit merek AHM Honda yaitu Rp 110.000.⁸⁷ Jika dibandingkan dengan harga yang ditentukan oleh bengkel BMS yaitu Rp 125.000, maka selisih harga dari kedua bengkel ini adalah Rp 15.000. Karena bengkel BMS memesan piston kit ini di bengkel Kawan Sejati yang berada di Surabaya maka dalam menentukan harga yang akan diberikan kepada konsumen, disertakan biaya pengiriman didalamnya. Modal awal untuk mendapatkan piston kit asli suzuki ini adalah Rp 79.600 ditambah dengan biaya pengiriman sebesar Rp 5000, maka jumlah modal awal keseluruhan adalah Rp 84.600.⁸⁸ Selanjutnya harga jual yang diberikan oleh bengkel BMS kepada para konsumen adalah Rp 125.000.⁸⁹ Dengan begini maka keuntungan yang diperoleh adalah Rp 40.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 47,75 %.

Sayangnya dari pihak bengkel R Motor dalam wawancara mengenai penentuan harga ini, mereka kurang terbuka. Artinya, mekanisme penentuan

⁸⁷ Observasi Nota Pembelian Suku Cadang di bengkel R Motor.

⁸⁸ Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

⁸⁹ Eddy, *Wawancara* (Soe, 08-08-2016).

harga piston kit ini sampai dijual ke konsumen dengan harga Rp 110.000. Berapa modal awal yang dikeluarkan dan berapa biaya pengirimannya jika memang suku cadang ini didapatkan dari Pulau Jawa. Namun, jika modal awal yang dikeluarkan bengkel R Motor sama dengan bengkel Bintang Motor Sejati, maka keuntungan yang didapatkan adalah Rp 25.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 30 %.

2) Kampas rem merek Yamaha Genuine Part

Bengkel R Motor kurang terbuka mengenai dari mana kampas rem asli Yamaha ini didapatkan. Namun dari hasil wawancara dengan karyawan R Motor, peneliti mengetahui harga kampas rem asli Yamaha yang dijual bengkel R Motor ke konsumen adalah Rp 20.000.⁹⁰ Harga tersebut berbeda jauh dengan bengkel BMS yang menjual kampas rem asli Yamaha ini dengan harga Rp 45.000. Kampas rem ini didapatkan dari PT. Hasrat Abadi yang berada di Kupang. Dengan modal awal Rp 35.000,⁹¹ berarti keuntungan yang didapat bengkel BMS dari penjualan per-satu kampas rem asli Yamaha ini adalah Rp 10.000.⁹² Jika bengkel R Motor ini mendapatkan kampas rem asli Yamaha di tempat yang sama dengan bengkel BMS, maka bengkel R Motor telah melakukan jual rugi karena menjual kampas rem tersebut dengan harga dibawah modal awal.

⁹⁰Leni, *Wawancara*, (Soe, 09-08-2016).

⁹¹Eddy, *Wawancara*, (Soe, 08-08-2016).

⁹²Eddy, *Wawancara*, (Soe, 08-08-2016).

Disini peneliti membandingkan mekanisme penentuan harga dari kedua bengkel jika mereka mendapatkan suku cadang dari tempat yang sama. Hasilnya menunjukkan bahwa suku cadang asli dengan merek yang sama yaitu Honda, Yamaha, dan Suzuki yang dijual oleh bengkel R Motor lebih murah dibandingkan dengan suku cadang yang dijual oleh bengkel BMS.

Pada piston kit dengan merek MPM Honda, yang terjadi adalah bengkel R Motor mengambil keuntungan dengan jumlah yang sangat sedikit dibandingkan dengan keuntungan yang diambil oleh bengkel BMS. Bengkel R Motor mengambil keuntungan sebesar Rp 3.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 3,18% untuk setiap piston kitnya. Sedangkan bengkel BMS mengambil keuntungan sebesar Rp 58.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 54,78 %.

Pada piston kit asli dengan merek Suzuki, yang terjadi adalah bengkel R Motor mengambil keuntungan dengan persentase kurang lebih 30 %. Dengan begini maka keuntungan yang didapatkan adalah Rp 25.400 untuk tiap piston kitnya. Sedangkan bengkel BMS mengambil keuntungan sebesar Rp 40.400 yang jika dipersentasekan berjumlah 47,75 %.

Selanjutnya pada kampas rem asli pabrikan Yamaha, yang terjadi disini adalah bengkel R Motor melakukan praktek jual rugi. Hal ini dikarenakan bengkel R Motor menjual kampas rem asli pabrikan Yamaha dibawah modal awal yang dikeluarkan. Modal awal yang dikeluarkan untuk membeli kampas rem ini adalah Rp 35.000. Bengkel BMS menjualnya kepada

konsumen dengan harga Rp 45.000. Dengan hal ini maka bengkel BMS mengambil keuntungan sebesar RP 10.000 yang jika di persentasekan berjumlah 28,57 %. Sedangkan dengan modal awal yang sama yaitu Rp 35.000, bengkel R Motormenjual kampas rem ini dengan harga Rp 20.000. Hal ini dengan catatan jika bengkel R Motormengambil atau memesan suku cadang di tempat yang sama dengan bengkel BMS. Untuk lebih memudahkan pembaca mengetahui perbedaan harga suku cadang piston kit asli merek AHM Honda dan Suzuki serta kampas rem asli merek Yamaha, maka peneliti membuat tabel perbedaan harga sebagai berikut:

Tabel II: Perbedaan modal awal, keuntungan dan harga jual antara Bengkel BMS dan Bengkel R Motor.

No	Suku Cadang	Modal Awal		Keuntungan		Harga Jual	
		Bengkel BMS	Bengkel R Motor	Bengkel BMS	Bengkel R Motor	Bengkel BMS	Bengkel R Motor
1	Piston Kit AHM Honda	Rp 106.600	Rp 106.600	Rp 58.400 atau 54,78 %	Rp 3.400 atau 3,18 %	Rp 165.000	Rp 110.000
2	Piston Kit Suzuki	Rp 84.600	Rp 84.600	Rp 40.400 atau 47,75 %	Rp 25.400 atau 30 %	Rp 125.000	Rp 110.000

3	Kampas rem Yamaha	Rp 35.000	Rp 35.000	Rp 10.000 atau 28,57 %	-Rp 15.000 atau - 42,85 %	Rp 45.000	Rp 20.000
---	-------------------	-----------	-----------	------------------------	---------------------------	-----------	-----------

Selain membahas mengenai mekanisme penentuan harga kedua bengkel ini, peneliti juga membahas mengenai kualitas suku cadang asli merek pabrikan dari kedua bengkel ini. Apakah ada keterkaitannya dengan penentuan harga? Karena menurut pendapat penulis barang atau suku cadang yang berasal dari tempat yang sama, jika dijual kepada konsumen maka harganya tidak akan terlampaui jauh seperti yang terjadi terhadap kedua bengkel ini.

Setelah melakukan wawancara kepada pihak sales dari Surabaya yang menyuplai suku cadang ke kota Soe, penulis menemukan fakta bahwa ada beberapa sales nakal yang menjual kemasan merek pabrikan asli yang isinya akan ditentukan sendiri oleh bengkel yang memesan kemasan tersebut atau suku cadang dengan kemasan merek pabrikan asli, namun dalamnya atau isinya bukan suku cadang asli merek pabrikan. Menurut keterangan pak Utomo, suku cadang ini berasal dari Pulau Jawa atau lebih tepatnya berasal dari Surabaya.⁹³ Karena hasil wawancara ini peneliti tertarik untuk melakukan observasi terhadap suku cadang asli merek pabrikan dari kedua bengkel ini.

Hasilnya, setelah dilakukan observasi terhadap beberapa sampel suku cadang yang disebutkan diatas yaitu piston kit asli dengan merek AHM Honda dan Suzuki serta kampas rem asli merek Yamaha, ternyata suku cadang yang

⁹³Utomo, wawancara (11-08-2016).

berasal dari bengkel R Motorisinya diduga tidak sesuai dengan kemasannya. Artinya kemasan dari suku cadang ini memang asli merek pabrikan, namun isinya diduga tidak sesuai dengan kemasan asli merek pabrikan tersebut. Mengenai hal ini penulis membandingkan suku cadang asli merek pabrikan dari kedua bengkel dengan cara mewawancarai salah satu montir yang bekerja di bengkel BMS. “*aae kawan ini barang sonde baik ni, memang dia pu kemasan asli ma dia pung isi sonde asli ni*”.⁹⁴ Artinya ini kurang lebih “*kawan ini barangnya tidak baik, memang kemasannya asli namun isinya tidak asli*” dan ini mempengaruhi harga yang akan diberikan ke konsumen.

Dengan model suku cadang seperti ini, berarti modal awal yang dikeluarkan oleh bengkel R Motor untuk mendapatkan satu suku cadang ini otomatis lebih rendah dibandingkan dengan modal awal yang dibutuhkan untuk mendapatkan satu suku cadang asli merek pabrikan. Artinya, modal awal suku cadang yang asli kalah bersaing dibandingkan dengan suku cadang yang kemasannya serupa dengan asli. Dengan begini, walaupun pihak bengkel yang bersangkutan menerapkan harga murah, dia akan tetap mendapatkan keuntungan yang besar karena mulainya modal awal mereka lebih rendah dibandingkan dengan mulainya modal awal bengkel yang menerapkan harga suku cadang yang normal. Contohnya ketika suatu bengkel mendapatkan suku cadang asli merek pabrikan dengan harga Rp 30.000, maka bengkel ini bisa menjual suku cadangnya misalnya dengan harga Rp 45.000. keuntungan yang dihasilkan oleh penjualan suku cadang

⁹⁴ Syarif, wawancara (08-08-2016).

ini per-satuannya adalah Rp 15.000 yang jika dipersentasekan dia mendapatkan keuntungan 50 %.

Bandingkan dengan bengkel yang mendapatkan suku cadang yang diduga tidak asli. Contohnya bengkel tersebut mendapatkan suku cadang ini dengan harga Rp 20.000. Dengan kemasan yang sama aslinya, jika dia menginginkan suku cadangnya ini dijual dengan harga yang sama dengan bengkel yang menerapkan harga normal misalnya Rp 45.000 rupiah, maka keuntungan yang didapatkan adalah Rp 25.000 yang jika dipersentasekan jumlahnya adalah 125 %. Ini sudah melebihi keuntungan yang sewajarnya. Padahal dia baru menerapkan harga yang sama dengan pelaku usaha yang menerapkan harga normal. Maka yang dilakukan selanjutnya adalah menurunkan harga tersebut agar tidak sama dengan harga normal, misalnya dia menjual dengan harga Rp 35.000 saja. Dengan modal Rp 20.000 dan dijual dengan harga Rp 35.000 maka keuntungan yang didapatkan adalah 75 %.

Dengan keuntungan yang lebih banyak yaitu 75 % namun dengan harga jual yang lebih murah dibandingkan dengan kompetitornya, ditambah lagi dengan bentuk kemasan yang asli, maka sudah bisa dipastikan bahwa hal ini sangat menguntungkan bagi pelaku usaha yang menjalankan bisnis ini. Disamping mendapatkan keuntungan yang besar, pelaku usaha juga mendapatkan simpati atau perhatian dari para konsumen karena menjual suku cadang yang asli dengan harga yang lebih murah dibandingkan kompetitornya.

Pengertian laba atau keuntungan adalah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena

barter atau ekspedisi dagang. Sedangkan pengertian laba menurut struktur akuntansi adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan, sangat bergantung pada ketetapan pengukuran pendapatan dan biaya.⁹⁵

Islam secara umum memberi pengaruh dalam penentuan laba seperti kelayakan dalam penetapan laba. Ali bin Abi Thalib r.a berkata, “Wahai para saudagar! Ambilah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba yang banyak).” Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.⁹⁶

Dari teori diatas dijelaskan bahwa Islam menganjurkan para pedagang untuk mengambil keuntungan yang sewajarnya. Artinya tidak terlalu berlebihan. Hal ini menyebabkan stabilnya perputaran ekonomi di suatu daerah, karena semua yang terkait dalam proses bisnis tersebut dapat mengambil keuntungan. Perlu digaris bawahi disini, walaupun para pedagang tidak terlalu mendapatkan keuntungan namun masyarakat sekitar bisa bersama-sama mengambil keuntungan tersebut.

Jika ditarik pada objek penelitian yaitu rendahnya harga suku cadang sepeda motor, maka akan ditemukan bahwa pelaku usaha ini telah mengambil keuntungan yang tidak sewajarnya. Hal ini karena pelaku usaha tersebut

⁹⁵<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/1679/3/BAB%20II.pdf> (Diakses pada tgl 23-08-2016).

⁹⁶<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/1679/3/BAB%20II.pdf> (Diakses pada tgl 23-08-2016).

mendapatkan suku cadang yang diduga tidak asli dengan harga yang sangat murah. Dengan menjual suku cadang tersebut dengan harga yang murah saja dia dapat mengambil keuntungan yang lebih dari bengkel-bengkel lain, apalagi ketika dia menjual suku cadang tersebut dengan harga yang sama dengan bengkel-bengkel lain.

B. Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor Perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999

Berdasarkan apa yang ditemukan penulis diatas, ada beberapa pasal didalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang berkaitan dengan fenomena mekanisme rendahnya harga penjualan suku cadang sepeda motor, yaitu: pasal 7, pasal 17, pasal 20 dan pasal 25.

Dalam praktek penentuan rendahnya harga penjualan suku cadang yang dalam hal ini adalah suku cadang dengan kemasan asli merek pabrikan, bengkel yang bersangkutan tidak melakukan perjanjian dengan para pelaku usaha lain untuk menentukan harga penjualan suku cadang yang rendah. Hal ini terbukti dengan hanya bengkel tersebut yang menjual suku cadang dengan harga dibawah harga normal. Sedangkan bengkel yang lain harga jual suku cadangnya tidak terlampau jauh, artinya keuntungan yang mereka dapatkan dari penjualan persuku cadangnya tidak berlebihan. Ini selaras dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yaitu:

Pasal 7

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.⁹⁷

Pasal diatas menjelaskan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan perjanjian dengan sesama pelaku usaha untuk menerapkan harga dibawah harga pasar karena dapat menimbulkan persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha atau bengkel yang bersangkutan sebenarnya sudah melakukan persaingan usaha tidak sehat dengan mengisi kemasan asli merek pabrikan dengan suku cadang yang bukan asli merek pabrikan. Hal ini yang menjadikan suku cadang tersebut bisa dijual dengan harga yang murah namun masih bisa mendapatkan keuntungan yang banyak. Akan tetapi, bengkel tersebut tidak melakukan perjanjian atau kesepakatan dengan pelaku usaha lain karena di Kota Soe hanya bengkel tersebut yang menjual suku cadangnya dengan harga dibawah harga pasar.

Dalam praktek penerapan rendahnya harga penjualan suku cadang yang mana terdapat kecurangan didalamnya, ada beberapa pihak yang dirugikan dalam hal ini. Pertama adalah pihak sesama pelaku usaha. Pelaku usaha yang merasakan dampak paling signifikan, karena pangsa pasar atau para konsumen kebanyakan beralih kepada bengkel yang menerapkan strategi dagang seperti ini. Akibatnya terjadi ketidak stabilan ekonomi di daerah tersebut karena daya beli konsumen yang berat sebelah. Hal inilah yang menyebabkan pelaku usaha keluar dari pasar dan yang akan masuk menjadi pelaku usaha dalam bidang yang sama akan mengalami kesulitan, karena kuatnya pengaruh pasar bengkel yang menerapkan

⁹⁷Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33).

strategi dagang seperti ini. Seperti yang dijelaskan dalam pasal 17 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yaitu:

Pasal 17

1. Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
2. Pelaku usaha patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila:
 - b. Mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan atau jasa yang sama.⁹⁸

Pihak kedua yang merasakan dampak negatifnya adalah pihak konsumen. Di satu sisi konsumen merasa senang karena mendapatkan suku cadang yang asli dengan harga yang murah. Padahal kenyataannya suku cadang tersebut bukan produk asli merek pabrikan sehingga nantinya seiring berjalannya waktu performa mesin akan mengalami penurunan karena yang dipakai bukan suku cadang asli merek pabrikan. Ketiga adalah pihak perusahaan suku cadang resmi merek pabrikan. Mereka secara otomatis dirugikan karena suku cadang yang mereka produksi ternyata bisa dipalsukan. Ketika suatu saat nanti ada konsumen yang *complain* mengenai hal ini, maka nama baik atau citra perusahaan yang terkait akan menjadi buruk. Sedangkan pihak bengkel yang menerapkan penjualan suku cadang dengan harga rendah akan meraup keuntungan dengan jumlah yang banyak. Karena posisinya yang strategis bengkel tersebut bisa melakukan pemusatan kekuatan ekonomi atau yang biasa disebut praktek monopoli.

⁹⁸Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33).

Tidak semua monopoli dipandang sebagai hal yang negatif. Monopoli dapat berdampak positif dan juga dapat berdampak negatif. Contoh monopoli yang berdampak positif adalah monopoli publik. Monopoli publik ini dilihat dari siapa yang memegang atau memiliki kekuasaan atas monopoli tersebut seperti negara, pemerintah daerah dan sebagainya. Karena monopoli ini digunakan atau dimanfaatkan untuk hajat hidup orang banyak. Contohnya untuk melindungi sumber daya alam yang vital berupa minyak bumi, gas alam dan lain sebagainya.⁹⁹

Secara teoritis, penyalahgunaan posisi monopoli merupakan perilaku (conduct) yang didalamnya mengandung unsur:

- a. Pencegahan, pembatasan, dan penurunan persaingan
- b. Eksploitasi¹⁰⁰

Unsur pencegahan, pembatasan, dan penurunan persaingan adalah upaya perusahaan monopoli untuk mengurangi atau meniadakan tekanan persaingan. Perilaku ini pada dasarnya adalah perilaku eksklusif (exclusive conduct), dimana perusahaan monopoli melakukan strategi untuk mengusir pesaing nyata (existing competitor) keluar dari pasar atau mencegah masuknya pesaing potensial masuk ke dalam pasar. Dengan hilangnya tekanan persaingan di pasar, maka perusahaan monopoli dapat mengeksploitasi mitra transaksi untuk meningkatkan keuntungannya, terutama eksploitasi yang dilakukan terhadap konsumen. Perilaku penyalahgunaan posisi monopoli dalam bentuk eksploitasi konsumen umumnya

⁹⁹Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, h. 33.

¹⁰⁰Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 17, h.15.

dilakukan dengan cara menerapkan harga jual yang tinggi melalui pembatasan jumlah produksi atau melalui penurunan kualitas/pelayanan barang atau jasa yang dipasok. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perilaku praktek monoli dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu:

- a. Perilaku yang memiliki dampak negatif langsung kepada pesaing nyata maupun pesaing potensial.
- b. Perilaku yang memiliki dampak negatif langsung kepada mitra konsumen.¹⁰¹

Seperti yang telah disebutkan diatas, salah satu cara mengeksploitasi konsumen adalah dengan penurunan kualitas/pelayanan barang atau jasa yang dipasok. Hal ini yang dilakukan oleh pelaku usaha atau bengkel yang menerapkan harga suku cadang dibawah harga pasar. Dengan kemasannya yang asli merek pabrikan dan dengan harga yang murah, pelaku usaha ini sudah berhasil menarik perhatian konsumen untuk beralih membeli suku cadang asli merek pabrikan ke bengkelnya. Sehingga yang dirugikan disini pertama adalah para pelaku usaha lain yang berada dalam satu jalur usaha, kedua adalah konsumen itu sendiri karena kualitas suku cadangnya tidak seperti yang diharapkan dan ketiga adalah perusahaan suku cadang asli merek pabrikan yang nama baiknya menjadi buruk karena ternyata suku cadang mereka dapat dipalsukan.

Selanjutnya ada pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yaitu:

¹⁰¹Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 17, h.16.

Pasal 20

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.¹⁰²

Dalam pasal ini dijelaskan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan kegiatan pemasokan barang dengan cara jual rugi atau menentukan harga yang sangat rendah dengan tujuan untuk mengeluarkan para pelaku usaha lain yang sudah ada dalam jalur bisnis dan mempersulit pelaku usaha lain yang akan masuk dalam jalur bisnis ini. Sehingga dampak yang terjadi selanjutnya adalah praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Pada umumnya praktek jual rugi dimaksudkan pada lima tujuan utama, yaitu:¹⁰³

- a. Mematikan pelaku usaha pesaing di pasar bersangkutan yang sama.
- b. Membatasi pesaing dengan memberlakukan harga jual rugi sebagai *entry barrier*.
- c. Memperoleh keuntungan besar di masa mendatang.
- d. Mengurangi kerugian yang terjadi di masa lalu.
- e. Merupakan harga promosi dalam upaya memperkenalkan produk baru sebagai alat strategi pemasaran.

¹⁰²Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33)

¹⁰³Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 20, h. 11.

Suatu pelaku usaha dapat dianggap melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara menetapkan harga yang sangat rendah apabila harga yang ditetapkan jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga yang ditetapkan oleh sejumlah pelaku usaha lain. Suatu pelaku usaha yang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan menetapkan harga yang sangat rendah, dapat dicurigai mempunyai maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan. Apabila dengan harga yang ditetapkan itu tingkat keuntungan yang akan diperoleh lebih rendah dari tingkat suku bunga yang berlaku.¹⁰⁴

Dalam pasal 20 ini terdapat dua unsur yang diperhatikan. Pertama adalah pelaku usaha yang menerapkan harga barang dibawah harga pasar atau dibawah kebanyakan harga pelaku usaha lain. Dalam prakteknya penulis menemukan bahwa bengkel yang bersangkutan menerapkan harga dibawah harga pasar dengan cara mengisi kemasan suku cadang asli merek pabrikan dengan suku cadang yang bukan asli merek pabrikan. Karena hal ini maka modal awal yang dikeluarkan bengkel yang bersangkutan lebih rendah karena kualitas suku cadang yang ada didalam kemasan asli tersebut tidak sebgus yang asli. Namun karena dikemas dengan kemasan suku cadang asli merek pabrikan inilah yang menjadi daya tarik konsumen untuk membeli suku cadang ini. Keuntungan yang didapatkan juga banyak karena hanya dengan menjual suku cadang murah saja artinya harganya tidak sama dengan harga normal, keuntungan yang didapatkan sudah melebihi

¹⁰⁴Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 20,h. 12.

keuntungan bengkel yang menjual suku cadang dengan harga normal. Apalagi jika bengkel tersebut menjualnya dengan harga yang sama dengan harga normal.

Kedua adalah pelaku usaha yang melakukan praktek jual rugi. Dalam sampel suku cadang yang digunakan, penulis menemukan satu suku cadang yang dijual dengan tanpa keuntungan atau jual rugi. Suku cadang tersebut adalah kampas rem asli merek Yamaha. Bengkel tersebut melakukan kegiatan jual rugi dengan ketentuan jika suku cadang tersebut didapatkan dari tempat yang sama dengan bengkel BMS. Karena bengkel BMS mendapatkan suku cadang tersebut dengan harga Rp 35.000 dan dijual dengan harga Rp 45.000. Berarti keuntungan yang didapatkan bengkel BMS adalah Rp 10.000 yang jika dipersentasekan berjumlah 28,57 %. Sedangkan jika dengan modal Rp 35.000 bengkel tersebut menjualnya dengan harga Rp 20.000 maka sudah bisa dikatakan bahwa bengkel tersebut melakukan praktek jual rugi. Karena disini dia mengalami kerugian sebesar 15.000 atau -42,85 %.

Hal ini jika bengkel tersebut mendapatkan suku cadang ini (kampas rem asli merek Yamaha) ditempat yang sama dengan bengkel BMS. Jika tidak maka bengkel tersebut telah menentukan harga yang sangat rendah dengan kualitas suku cadang yang tidak sebaik suku cadang aslinya. Ini akan merugikan beberapa pihak diantaranya para pelaku usaha yang lain, konsumen dan terlebih perusahaan suku cadang asli merek pabrikan yang nama baiknya atau citranya menjadi buruk. Disini penulis memberikan dua kemungkinan karena objek wawancara yang terkait kurang begitu terbuka dengan penulis. Artinya penulis diberi tahu harga

suku cadangnya namun ketika penulis menanyakan dari mana suku cadang ini didapatkan, narasumber yang bersangkutan kurang terbuka.

Terakhir adalah pasal 25 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang posisi dominan, yaitu:

Pasal 25

Tentang Posisi Dominan

1. Pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk:
 - a. Menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas; atau
 - b. Membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
 - c. Menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.
2. Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila:
 - a. Satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu; atau
 - b. Dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.¹⁰⁵

Menjadi pelaku usaha yang dominan atau pelaku usaha dengan posisi dominan bukanlah sesuatu yang salah. Jika semua itu dicapai dengan strategi dagang yang bersih tanpa kecurangan dan melakukan inovasi-inovasi yang bagus untuk memajukan usahanya, maka pelaku usaha seperti ini pantas mendapatkan posisi yang dominan artinya berada diatas para pelaku usaha lain karena usahanya yang begitu giat. Persoalan muncul ketika pelaku usaha mendapatkan posisi dominannya dengan cara yang sebaliknya. Artinya untuk meraup keuntungan

¹⁰⁵Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33)

yang maksimal pelaku usaha menghalalkan segala cara. Tidak peduli apa dampak yang akan ditimbulkan bagi pihak-pihak yang lain. Setelah mendapatkan posisi dominannya, pelaku usaha ini malah lebih leluasa dalam menjalankan bisnisnya.

Penyalahgunaan posisi dominan (*abuse of dominant position*) muncul ketika pelaku usaha memiliki kekuatan secara ekonomi yang memungkinkan ia untuk beroperasi di pasar tanpa terpengaruh oleh persaingan dan melakukan tindakan yang dapat mengurangi persaingan (*lessen competition*). Terdapat dua konsep dalam pengertian tersebut, yaitu pertama, penentuan posisi dominan dan kedua melakukan tindakan yang bersifat anti-persaingan. Penyalahgunaan posisi dominan biasanya dapat dilihat dari perilaku strategis perusahaan atau *strategic behavior*. *strategic behavior* adalah sebuah konsep bagaimana sebuah perusahaan dapat mengurangi tingkat persaingan yang berasal dari pesaing yang sudah ada maupun pesaing potensial yang baru akan masuk di pasar yang dasarnya ditujukan untuk meningkatkan *profit* perusahaan. perilaku ini tidak hanya dipusatkan pada penetapan harga maupun kuantitas secara sederhana. Namun lebih mengejar pangsa pasar, memperlebar kapasitas, hingga mempersempit ruang gerak pesaing.¹⁰⁶

Dalam hal bentuk-bentuk penyalahgunaan posisi dominan yang berpotensi menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, maka indikasi awal yang dapat dijadikan acuan dalam mendeteksi penyalahgunaan posisi dominan adalah:

¹⁰⁶Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 25, h. 14.

- a. Harga yang cenderung bergerak naik tanpa fluktuasi sama sekali
- b. Margin laba perusahaan-perusahaan yang menguasai pangsa pasar sangat tinggi di atas normal.¹⁰⁷

Dalam prakteknya walaupun bengkel yang menerapkan harga suku cadang murah ini baru berdiri selama 10 tahun, namun bengkel ini sudah memiliki tiga cabang yang tersebar di Pulau Timor, diantaranya di daerah Kefamenanu, Desa Kolbano dan Atambua. Ini membuktikan bahwa pergerakan bengkel ini sangat impresif karena hanya dalam waktu yang singkat bengkel ini sudah memiliki nama yang besar dan dikenal oleh banyak konsumen.

Bengkel ini terkenal dengan penjualan suku cadang asli merek pabrikan yang murah. Dengan suku cadang yang asli namun murah, bengkel tersebut menarik perhatian konsumen untuk berbelanja suku cadang asli merek pabrikan di bengkel tersebut. Artinya bengkel ini sudah berhasil menjaring banyak pangsa pasar. Akibatnya terjadi posisi berat sebelah antara bengkel tersebut dengan bengkel-bengkel lain di Kota Soe.

Mengacu pada indikasi awal penyalahgunaan posisi dominan, bengkel tersebut telah mendapatkan *income* atau pemasukan yang banyak karena penjualan suku cadang yang murah. Hal ini tidak terlepas dari dugaan kecurangan yang dilakukan oleh bengkel tersebut. Dengan modal awal yang lebih rendah untuk mendapatkan suku cadang dengan kemasan asli merek pabrikan namun didalamnya tidak demikian, bengkel tersebut bisa menjualnya kepada konsumen dengan harga yang tetap murah namun tetap mendapatkan keuntungan yang besar.

¹⁰⁷ Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, h. 143.

Bandingkan dengan bengkel yang menjual suku cadang asli merek pabrikan yang membutuhkan modal awal sedikit lebih tinggi. Ketika modal awal ini ditambahkan dengan keuntungan yang diinginkan, maka hasilnya suku cadang ini sedikit lebih mahal dari bengkel yang menjual suku cadang murah namun dengan kualitas yang benar-benar asli.

Akhirnya, akibat yang ditimbulkan dari praktek penerapan penjualan suku cadang dengan harga murah ini adalah sulitnya pelaku usaha yang akan mencoba masuk dalam persaingan bisnis perbengkelan ini. Sedangkan para pelaku usaha yang sudah ada dalam jalur bisnis ini lama-kelamaan akan tersingkir dari pasar karena strategi dagang yang diterapkan oleh bengkel tersebut. hal ini sesuai dengan pasal 25 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang posisi domininan huruf c diatas.

Dari pasal-pasal dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang terkait dengan fenomena ini tidak ditemukan unsur-unsur yang menyatakan bahwa pelaku usaha ini menerapkan kegiatan monopoli secara langsung. Namun, secara tidak langsung pelaku usaha ini menguasai pangsa pasardengan cara yang tidak sehat atau tidak sportif. Hal ini menyebabkan pelaku usaha yang lain sulit mendapatkan pangsa pasar karena pangsa pasar lebih memilih pelaku usaha yang menerapkan penjualan suku cadang dengan harga murah. Padahal jika dilihat isi suku cadang tersebut diduga tidak asli. Secara otomatis seiring berjalannya waktu pelaku usaha yang lain akan keluar dari pasar. Setelah keluar dari pasar maka pelaku usaha yang menerapkan suku cadang murah akan lebih leluasa lagi

menguasai pasar bahkan nanti bukan tidak mungkin akan menjalankan kegiatan monopoli secara langsung.

Jika dipahami secara mendalam langkah awal dari kegiatan monopoli adalah mengurangi persaingan yang cukup banyak dalam satu macam usaha. Hal itu diwujudkan dengan cara menyingkirkan atau mengurangi pelaku usaha yang menjadi pesaingnya dan mempersulit pelaku usaha yang akan masuk ke dalam bisnis tersebut. Ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-A'raf: 85 yang menjelaskan mengenai larangan berbuat curang atau tidak sportif dalam transaksi jual beli:

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۖ قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ ۖ قَدْ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِنْ رَبِّكُمْ ۖ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ۚ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: Dan kepada penduduk Madyan, kami (utus) Syuaib, saudara mereka sendiri, “Wahai kaumku! Sembahlah Allah. Tidak ada Tuhan (sembahan) bagimu selain Dia. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Sempurnakanlah takaran dan timbangan, dan jangan kamu merugikan orang sedikitpun. Janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah (diciptakan) dengan baik. Itulah yang lebih baik bagimu jika kamu orang beriman.”¹⁰⁸

Dalam hadits Rasulullah SAW juga disebutkan :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (روه مسلم)

¹⁰⁸ Al-Qura'an surat Al-A'raf: 85

Artinya: “Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangan ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka beliau pun bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian atas dari makanan ini agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.” (HR. Muslim).

C. Mekanisme Rendahnya Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor Perspektif Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun

Di dalam teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun menjelaskan mengenai harga-harga yang ada di kota. Ibnu Khaldun menjelaskan bahwa semua pasar memuat kebutuhan-kebutuhan manusia. Diantaranya adalah kebutuhan primer (pokok atau *dharari*), yaitu makanan-makanan pokok, misalnya gandum dan apa saja yang sejenis dengannya, seperti sayur-mayur, bawang merah, bawang putih dan lain sebagainya. Ada pula kebutuhan yang bersifat sekunder (*hajat*) dan ada pula yang bersifat tersier (penyempurna atau *kamali*), seperti lauk pauk, buah-buahan, pakaian, peralatan harian, kendaraan, kerajinan lainnya dan bangunan-bangunan. Maka ketika kota meluas dan banyak penduduknya maka harga-harga kebutuhan pokok seperti makanan pokok dan yang semisalnya menjadi murah dan kebutuhan-kebutuhan pelengkap, misalnya lauk pauk, buah-buahan dan apa yang semakna menjadi mahal. Sedangkan ketika penduduk kota itu sedikit maka kenyataannya adalah sebaliknya.¹⁰⁹

Kota-kota kecil dan berpenduduk sedikit makanan pokok mereka sedikit karena sedikitnya pekerjaan dan apa yang bisa mereka harapkan disana karena kecilnya kota mereka, yaitu tidak adanya makanan pokok. Mereka hanya

¹⁰⁹ Ibnu Khaldun, Muqaddimah Edisi Indonesia, Penerj Masrturi Irham, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), h.647.

mengandalkan pada apa yang dihasilkan oleh tangan-tangan mereka sendiri lalu menimbunnya. Akibatnya ketersediaannya menjadi langka bagi mereka sendiri dan mahal harganya bagi orang yang menawarnya. Sedangkan mengenai fasilitas-fasilitas kebutuhan mereka tidak sampai kesana karena sedikitnya penduduk dan lemahnya keadaan. Akibatnya pasarnya tidak laku dan menjadi murah harganya.¹¹⁰

Dari teori yang dikemukakan Ibnu Khaldun diatas dapat disimpulkan bahwa kehidupan di kota besar yang dihuni oleh masyarakat yang makmur kebutuhannya tidak hanya sekedar kebutuhan pokok atau primer. Namun yang tadinya hanya kebutuhan sekunder atau tersier, bisa menjadi kebutuhan yang sangat diinginkan karena gaya hidup mewah masyarakat yang berada di kota besar. Hal ini juga disebabkan fitrah manusia yang selalu ingin melebihi apa yang telah diberikan dan sifat saling adu gengsi antar mereka. Artinya mereka berlomba-lomba untuk mendapatkan barang atau kebutuhan yang kebanyakan barang tersebut dari golongan kebutuhan sekunder dan tersier.

Karena masyarakat di kota banyak yang membutuhkan kebutuhan golongan sekunder dan tersier, sedangkan jumlah produksinya kurang mencukupi maka yang terjadi adalah kenaikan harga kebutuhan golongan sekunder dan tersier ini. Belum lagi ditambah dengan gaya hidup masyarakat kota yang berani mengeluarkan modal lebih atau membeli barang dengan harga yang sangat mahal karena ingin bersaing dengan orang lain. Akibatnya seperti teori yang telah dikemukakan diatas harga kebutuhan pokok di kota-kota besar cenderung murah

¹¹⁰ Ibnu Khaldun, Muqaddimah Edisi Indonesia, Penerj Masrturi Irham, h.648-649.

karena masyarakatnya sudah bisa memenuhi kebutuhan tersebut. Sedangkan kebutuhan sekunder dan tersier menjadi mahal karena sifat masyarakat kota yang selalu ingin bersaing dan memperbarui gaya hidup mereka dengan dua kebutuhan ini.

Hal ini berbanding terbalik dengan keadaan yang ada di kota-kota kecil atau di pedalaman. Kebutuhan pokok menjadi mahal karena semua masyarakat disana sangat membutuhkan kebutuhan ini. Karena sangat dibutuhkan maka yang terjadi adalah kelangkaan. Kelangkaan ini yang menyebabkan barang-barang kebutuhan pokok di sana menjadi mahal. Sedangkan kebutuhan sekunder dan tersier disini menjadi murah karena kebutuhan ini tidak terlalu dicari oleh masyarakat yang ada di kota-kota kecil.

Ini juga terjadi di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Kota ini termasuk dalam kategori yang kedua yaitu kota kecil dengan masyarakat yang sangat membutuhkan kebutuhan pokok. Maka menurut teori masyarakat disana kurang terobsesi dengan kebutuhan sekunder dan tersier. Namun jika dilihat dalam kenyataannya ternyata kendaraan disana juga masuk ke dalam kebutuhan yang sangat *urgent*. Hal ini dikarenakan kendaraan (sepeda motor) disana merupakan faktor penunjang perputaran perekonomian disana. Masyarakat disana kebanyakan ketika akan mengantar dagangannya ke toko atau pasar biasanya menggunakan alat transportasi berupa sepeda motor. Orang-orang yang mengantar barang dagangannya dari kota Soe ke daerah-daerah yang lebih terpencil lagi biasanya juga menggunakan sepeda motor. Ini yang menyebabkan alat transportasi berupa sepeda motor menjadi kebutuhan yang *urgent* disana.

Untuk itu keadaan sepeda motor disana harus dalam keadaan prima agar pergerakan atau perputaran perekonomian disana bisa berjalan dengan baik.

Namun tidak semua golongan masyarakat bisa dikategorikan ke dalam teori ini. Artinya kendaraan (mobil dan sepeda motor) bisa menjadi kebutuhan pokok karena sifatnya sebagai penunjang perputaran ekonomi disana. Maka secara otomatis kebutuhan suku cadang untuk menunjang performa sepeda motor juga masuk kedalam kebutuhan pokok. Disini golongan masyarakat yang bisa masuk dalam teori ini adalah golongan masyarakat yang pekerjaannya adalah pedagang. Karena tanpa kendaraan yang baik, pedagang juga tidak bisa menjalankan bisnisnya dengan baik.

Ketika kebutuhan mereka bertambah, artinya disamping kebutuhan pokok dengan harga yang sudah mahal juga ada kebutuhan kendaraan yang harus dipenuhi agar kendaraan mereka tetap dalam performa yang baik, maka kemunculan bengkel yang menerapkan strategi dagang dengan harga yang murah menjadi angin segar untuk masyarakat disana. Ini dikarenakan karena masyarakat disana sudah kehabisan modal atau uangnya untuk memenuhi kebutuhan pokok yang mahal. Dengan keadaan yang sudah seperti ini mereka juga dituntut untuk memenuhi kebutuhan penunjang perekonomian mereka yaitu sepeda motor. Maka kemunculan bengkel tersebut sangat membantu mereka dalam menangani masalah ini. Salah satu konsumen yang bernama syarif berkata *“we ini barang talalu membantu beta betul, ko cari makan sa su susah mau pi perbaiki motor le.”*¹¹¹ Perkataan ini memiliki makna kurang lebih seperti ini “barang-barang suku cadang

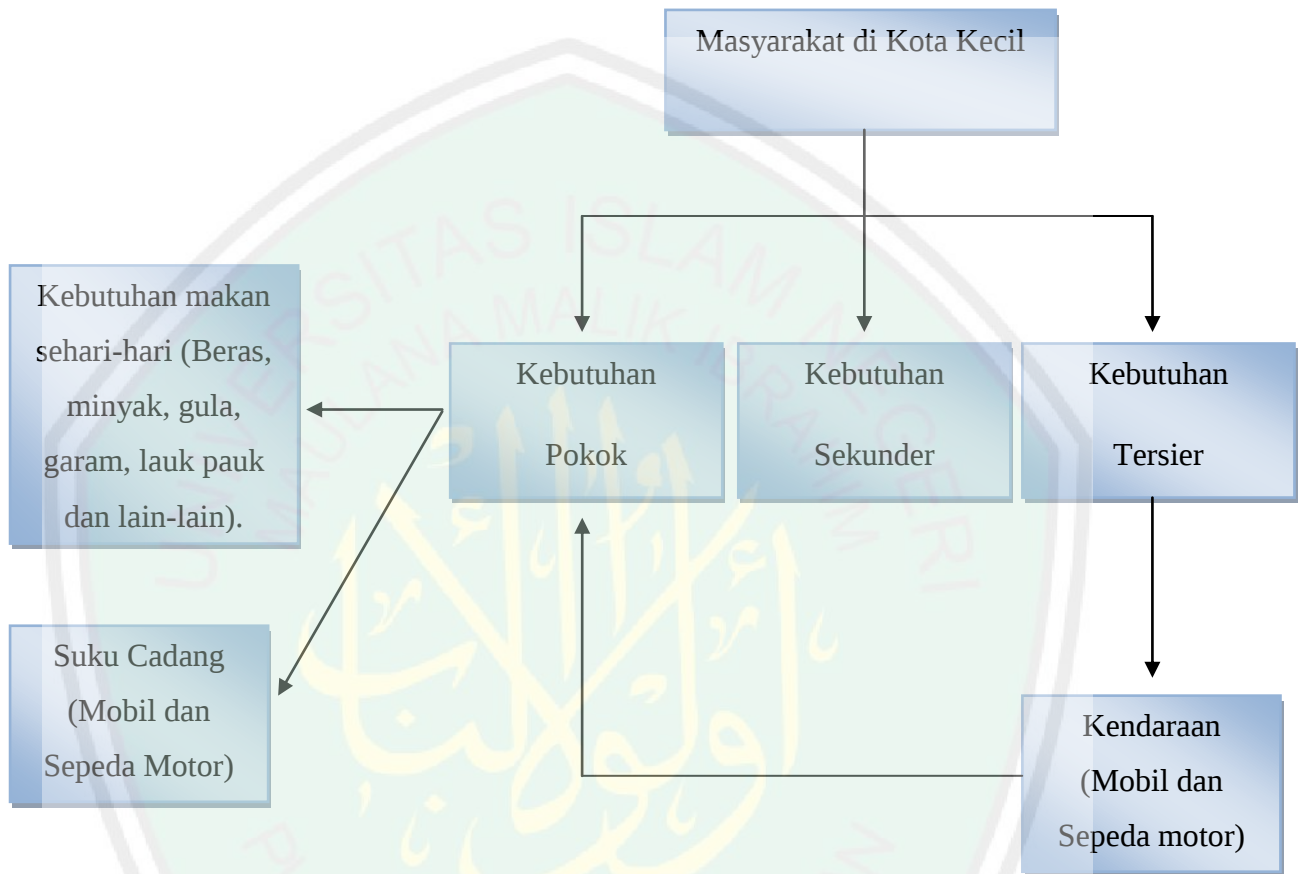
¹¹¹ Udin, Wawancara, (09 Agustus 2016).

ini sangat membantu saya, untuk mencari makan saja sudah susah apalagi untuk pergi memperbaiki motor.”

Sayangnya kebanyakan pangsa pasar disana apalagi orang yang masih awam dengan dunia perbengkelan tidak mengetahui bahwa bengkel tersebut menerapkan strategi dagang yang diduga tidak sehat. Hal ini yang menguntungkan bengkel tersebut. Karena disaat kebutuhan pokok pangsa pasar tinggi dan sangat membutuhkan suku cadang untuk menunjang alat mobilitas perekonomiannya, mereka tampil dengan suku cadang kemasan asli merek pabrikan. Bagaikan gayung bersambut secara otomatis mereka diserbu oleh pangsa pasar dan dengan hal ini juga mereka memiliki posisi dominan di dunia bisnis perbengkelan di Kota Soe.

Untuk lebih memahami hasil analisis penulis mengenai kebutuhan tersier yang berubah menjadi kebutuhan pokok dikalangan para pedagang di Kota Soe, maka bisa dilihat gambar berikut ini:

Gambar III: Kebutuhan tersier yang berubah menjadi kebutuhan pokok dikalangan para pedagang di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur.



Keterangan: Dapat dilihat disini bahwa kendaraan yang berupa mobil atau sepeda motor merupakan kebutuhan tersier. Artinya ketika tidak ada ini pun manusia dapat hidup. Namun dalam gambar tersebut ada arah panah kebutuhan kendaraan ini mengarah ke kebutuhan pokok. Ini disebabkan karena kendaraan merupakan penunjang dalam memenuhi kebutuhan pokok dan ini yang terjadi di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Karena disana kendaraan merupakan faktor penggerak perekonomian disana. Tanpa adanya sepeda motor, mereka yang dari desa-desa

tidak bisa mengantarkan barang dagangannya ke pasar-pasar yang cukup ramai dikunjungi konsumen.

Oleh karena itu, sepeda motor harus dijaga performanya. Jika ada gangguan, pada sepeda motornya maka yang terjadi adalah terganggunya perputaran ekonomi disana. Ini juga yang menyebabkan suku cadang sepeda motor berada dalam lingkup kebutuhan pokok. Karena yang diperlukan dalam menjaga performa sepeda motor adalah dengan cara mengganti suku cadangnya secara teratur.

Setelah masyarakat disana dibebani dengan kebutuhan pokok dengan harga yang tinggi, disamping itu juga harus memenuhi kebutuhan suku cadang sepeda motor, maka kemunculan bengkel yang menerapkan harga murah menjadi alternatif masyarakat disana untuk memenuhi kebutuhan ini.

Namun dalam teori ini, tidak semua golongan masyarakat masuk dalam kategori ini. Hanya masyarakat yang berkecimpung dalam dunia perdagangan di Kota Soe saja yang termasuk di dalamnya. Artinya kendaraan yang sebenarnya adalah kebutuhan tersier, bisa menjadi kebutuhan pokok karena sifatnya sebagai penunjang perekonomian atau kebutuhan pokok bagi para pedagang. Tanpa kualitas sepeda motor yang baik, maka mobilitas perdagangan mereka juga ikut terganggu.

Selanjutnya dalam teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun, beliau membahas tentang harga yang murah berdampak negatif bagi para profesional atau pengusaha. Apabila kemurahan harga komoditi seperti makanan atau pakaian berlangsung dalam waktu yang lama atau pemodal telah mengeluarkan seluruh properti yang dimiliki dan kondisi pasar tidak cenderung membaik, maka

keuntungan yang diperoleh dan pertumbuhan hartanya terancam musnah. Hal ini menyebabkan kelesuan pasar karena komoditi tersebut. kondisi semacam ini menyebabkan para pedagang memilih menghentikan usahanya, yang tentunya akan menyebabkan rusaknya modal mereka.

Perhatikan kondisi semacam ini pada penanaman modal. Apabila kemurahan harga tersebut berlangsung dalam waktu yang lama, maka kondisi para pengusaha dalam berbagai bidang seperti pertanian, perkebunan, atau yang lain akan memburuk, yang disebabkan sedikitnya keuntungan yang diperoleh atau jarang dan bahkan tidak mendapatkan keuntungan sama sekali. Hal ini akan menghabiskan modal mereka atau mengalami penurunan modal sehingga mereka mengalami kesulitan untuk memenuhi modal mereka.¹¹²

Dari penjelasan ini, maka dapat disimpulkan bahwa kemurahan harga yang berlebihan akan mengancam mata pencaharian dan pendapatan para pengusaha yang bergerak dalam komoditi yang murah tersebut. Begitu juga sebaliknya apabila terjadi kemahalan.¹¹³

Teori yang dikemukakan oleh Ibnu Khaldun ini adalah ketika yang terjadi para pelaku usaha sengaja menetapkan harga jual yang murah atau bahkan jual rugi karena daya beli pangsa pasar ketika itu dalam kondisi yang lemah. Artinya suka tidak suka pelaku usaha harus menurunkan harga dagangannya agar konsumen dapat membeli dagangan tersebut. Hal ini dilakukan dengan harapan ketika pelaku usaha sudah melakukan strategi dagang tersebut, maka daya beli konsumen dapat kembali dalam keadaan yang normal. Namun jika sudah

¹¹²Ibnu Khaldun, Muqaddimah Edisi Indonesia, Penerj Masrturi Irham, h.720.

¹¹³Ibnu Khaldun, Muqaddimah Edisi Indonesia, Penerj Masrturi Irham, h.721.

dilakukan strategi tersebut dan hasilnya daya beli konsumen tidak kunjung membaik maka sudah bisa dipastikan bahwa pelaku usaha mengalami kerugian yang tidak sedikit. Karena pelaku usaha harus mengadakan barang dagangannya secara terus menerus dengan keuntungan atau laba yang kurang bahkan tidak mendapatkan apa-apa. Ini dengan catatan daya beli konsumen sedang dalam keadaan menurun.

Berbeda kondisi dengan yang terjadi di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur. Dalam hal ini bengkel yang bersangkutan sengaja menerapkan strategi dagang yang diduga curang atau tidak sportif agar mendapatkan pangsa pasar dan keuntungan sebanyak-banyaknya. Padahal kondisi daya beli konsumen dalam keadaan baik-baik saja. Dengan mengandalkan modal awal yang lebih rendah, bengkel tersebut menjual suku cadang asli merek pabrikan dengan harga murah. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat An-Nisa': 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu.”¹¹⁴

¹¹⁴ Al-Qur'an surat An-Nisa': 29.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam Undang-undang No 5 tahun 1999 ini dijelaskan tentang perbuatan-perbuatan tertentu yang dilarang karena mengakibatkan kerugian bagi pelaku usaha lain. Perbuatan-perbuatan tersebut seperti larangan melakukan perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk menetapkan harga suku cadang dibawah harga pasar yang mengakibatkan pelaku usaha yang sudah ada di dalam jalur bisnis perbengkelan tersebut keluar dari pasar, atau pelaku usaha yang ingin masuk ke dalam bisnis tersebut mengalami kesulitan karena perbuatan-perbuatan tersebut. Selain itu pelaku usaha juga dilarang melakukan perbuatan jual rugi atau menetapkan harga suku cadang yang sangat rendah. Sedangkan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh penulis

adalah adanya bentuk kecurangan atau tindakan yang diduga termasuk dalam persaingan usaha tidak sehat. Kegiatan yang dilakukan adalah adanya dugaan bengkel R Motor memanipulasi kemasan suku cadang asli dengan suku cadang yang diduga tidak asli. Dengan hal ini maka pelaku usaha yang bersangkutan bisa menerapkan harga jual suku cadang yang sangat murah dibawah standar bengkel-bengkel lain di Kota Soe. Akibatnya seperti yang telah dijelaskan diatas bahwasanya pelaku usaha yang sudah berada dalam bisnis perbengkelan ini akan terancam keluar dari pasar dan pelaku usaha yang ingin masuk ke dalam bisnis tersebut akan mengalami kesulitan karena harga suku cadang asli telah dikuasai oleh bengkel tersebut.

2. Teori mekanisme pasar Ibnu Khaldun mengatakan bahwa harga kebutuhan pokok di kota besar itu lebih murah dan harga kebutuhan sekunder dan tersier itu lebih mahal. Hal ini disebabkan karena gaya hidup masyarakat kota dengan segala kemewahannya. Sedangkan yang terjadi di kota kecil atau daerah pedalaman yang terjadi adalah sebaliknya. Berkaitan dengan hal ini, Kota Soe termasuk di dalam golongan yang kedua yaitu kota-kota kecil dengan kelangkaan kebutuhan pokoknya. Dengan adanya bengkel yang menerapkan strategi penjualan suku cadang dengan harga yang murah, maka hal ini menjadi kabar gembira untuk masyarakat yang ada disana. Hal ini dikarenakan mereka sudah kehabisan modal dalam memenuhi kebutuhan pokoknya. Jika ditambah lagi dengan kebutuhan penunjang perputaran ekonomi disana yaitu kendaraan yang berupa sepeda motor, maka alternatif

yang digunakan adalah bengkel yang menerapkan strategi dagang berupa penjualan suku cadang sepeda motor yang asli namun murah.

B. Saran

Hasil penelitian ini diharapkan memberi dampak positif bagi semua orang, khususnya bagi pihak-pihak yang terkait di dalam bisnis perbengkelan sepeda motor ini. Dari penelitian ini penulis memberikan saran kepada dua pihak yang terkait di dalam bisnis perbengkelan sepeda motor yaitu pihak pelaku usaha dan konsumen.

Kepada pihak pelaku usaha atau bengkel yang menjual suku cadang untuk bersaing dengan sesama pelaku usaha dengan persaingan yang sehat dan sportif. Jika yang dilakukan adalah persaingan yang sehat, maka yang terjadi adalah berjalannya stabilitas perekonomian di daerah tersebut. Karena tidak ada yang dirugikan dan semua pihak yang terkait bisa mengambil keuntungan.

Kepada pihak konsumen untuk lebih waspada dan berhati-hati lagi dalam melakukan transaksi jual beli suku cadang sepeda motor. Disini konsumen harus bisa benar-benar memilih mana suku cadang yang benar-benar asli merek pabrikan dan mana suku cadang yang tidak asli merek pabrikan. Jika konsumen telah mengetahui hal ini, maka konsumen tidak bisa lagi dibodohi dengan strategi dagang yang tidak sehat.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku-buku

- Amalia, Euis. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Depok: Gramata Publishing. 2010.
- Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2004.
- Asikin, Amiruddin Zainal. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2006.
- At-Tirmidziy, Muhammad bin Isa. *Sunan at-Tirmidziy, Juz III dengan Nomor Hadits 1314*.
- Djakfar, Muhammad. *Hukum Bisnis*. Malang: UIN Malang Press. 2009.
- Fakultas Syari'ah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Malang: UIN Press, 2012.
- Karim, Adiwarmanto. *Ekonomi Makro Islami*. Jakarta: IIT. 2003.
- Khaldun, Ibnu. *Muqaddimah Edisi Indonesia*, Penerj Ahmadie Thaha. Jakarta: Pustaka Firdaus. 2000.
- Khaldun, Ibnu. *Muqaddimah Edisi Indonesia*. Penerj Masrturi Irham. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2001.
- Makarao, Mohammad Taufik. *Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia. 2010.
- Mannan, Abdul. *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf. 1995.
- Marzuki, Peter Mahmud. *Penelitian Hukum*. Jakarta: Prenada Media. 2011.

- Moleong, Lexy J. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya. 2010.
- Nasution, Bahder Johan. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju. 2008.
- Nazir, Muhammad. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003.
- Satori, Djaman. *metode penelitian kualitatif*. Bandung: Penerbit Alfabet. 2009.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI-Press. 1986.
- Sayyid, Sabiq . *Fiqih Sunnah Jilid 4*, Penerj Nor Hasanuddin. Jakarta: Pena Pundi Aksara. 2006.
- Taimiyyah, Majduddin. *Nailul Authar Jilid 4*. Surabaya : Bina Ilmu, 2007.
- Usman, Rachmadi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2004.

B. Website

- <http://www.ekomarwanto.com/2012/04/teori-penentuan-harga.html>
- <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Mekanisme>
- <http://www.pengertianku.net/2015/04/pengertian-mekanisme-pasar.html>
- <http://eprints.walisongo.ac.id/5532/1/102311076.pdf>
- <http://digilib.uinsby.ac.id/6135/>
- <http://fh.unsoed.ac.id/sites/default/files/bibliofile/SKRIPSI%20SATRIO%20SAMTHA%20UGRAHA%20%28E1A011029%29.pdf>

<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/1679/3/BAB%20II.pdf>

C. Lembaran Undang-Undang

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33).

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 17.

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 20.

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 tahun 2010 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 25.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 157/SK/BAN-PT/Ak-XVI/IS/III/2013 (Al Ahwal Al Syakhshiyah)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT Nomor : 021/BAN-PT/Ak-XIV/IS/III/2011 (Hukum Bisnis Syariah)
Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 559399, Faksimile (0341) 559399
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id/>

Nomor : Un.03.2/TL.01/ /2016
Lampiran : 1 eks
Perihal : **Pra-Penelitian**

Kepada Yth.
Pimpinan Bengkel Bintang Motor Sejati
Jalan Soeharto No.17 b Kota Soe – Nusa Tenggara Timur

Assalamualaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh

Dengan hormat, kami mohon agar :

Nama : Aditya Wahyu Kurniawan
NIM : 12220065
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah

diperkenankan mengadakan pra-penelitian (*pra research*) di daerah/lingkungan wewenang pimpinan Bengkel Bintang Motor Sejati, guna menyelesaikan tugas akhir/skripsi, yang berjudul: Penetapan Harga Penjualan Suku Cadang (*Spare Part*) Sepeda Motor Tinjauan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Teori Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun (Studi di Kota Soe-Nusa Tenggara Timur), sebagaimana proposal skripsi terlampir.

Demikian, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Dr. Suwandi, M.H.
NIP 19610415 200003 1 001

Tembusan:

1. Dekan
2. Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah
3. Kabag. Tata Usaha

Bintang Motor Sejati

Service Sepeda Motor*Spare Part*Colter*Bubut*Furing*dll
Jalan Soeharto No. 17 B. Telp (0388) 22482 SOE-TTS

SoE, 10 Mei 2016

Nomor : 01/BMS/V/2016
Lampiran : -
Perihal : Persetujuan Pra Penelitian

Kepada Yth.
Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah.
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Assalamualaikum Wa Rohmatullah Wa Barokah

Berdasarkan surat nomor Un.03.2/TL.01/504/2016 maka yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : H. Eddy Prasetyo
Jabatan : Pimpinan Bintang Motor Sejati
Alamat : Jalan Soeharto No. 17 B SoE-TTS-NTT

Menyetujui kepada mahasiswa:

Nama : Aditya Wahyu Kurniawan
NEM : 12220065
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah

Untuk mengadakan pra penelitian guna menyelesaikan tugas akhir.
Demikian surat balasan ini untuk dapat di gunakan sebagaimana semestinya.

Wassalamualaikum Wa Rohmatullahi Wa Barokatuh

Hormat kami
Pimpinan Bintang Motor Sejati

BINTANG MOTOR SEJATI 2
BMS 2
SERVICE & SPARE PART,
BUBUT, KOLTER, FURING
Jl. Soeharto -Taubneno - Soe - TTS
Hp. 081339498801

H. Eddy Prasetyo



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

FAKULTAS SYARIAH

Jl. Gajayana 50, Malang 65144, Indonesia

Tlpn. (0341) 559-399

SURAT PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Yang bertandatangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa S1 Hukum Bisnis Syariah, yang disebut di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Aditya Wahyu Kurniawan
NIM : 12220065
Fakultas/ Jurusan : Syariah/Hukum Bisnis Syariah
No. Telpn : 082236417981
Email : aditya_wahyu81@gmail.com
Judul : Penetapan Harga Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor
Tinjauan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang
Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dengan Teori
Mekanisme Pasar Ibnu Khaldun di Kota Soe-Nusa
Tenggara Timur.

Menyatakan bahwa proposal skripsi tersebut sesuai dengan pedoman dan kelaziman penulisan karya ilmiah dan telah layak diujikan.

Malang, 27 Juni 2016

Yang menyatakan,

Dosen Pembimbing

Dr. H. Abbas Arfan, Lc., M.H.

NIP: 197212122006041004

NOTA No.

LUNA
23 JUL 2016

Jumlah Rp.	370.000
------------	---------

フボル 液状ガスケット



5th Generation Formula

LEM SPESIAL GASKET

DENGAN ALUMINIUM MICRONIZED UNTUK MENUTUP GORESAN PENYEBAB KEBOCORAN MESIN

Kawen Sejati
Motor

TANDA TERIMA

Bontoring MTR Sejati

Tanggal, "Soe"

Telah Terima

Nota Tagihan

No. Akti Tagihan	87	Penyerahan	
1. No. 121092	10/5/16	Rp.	5.510.500
2. No. 121106	10/5/16	Rp.	6.470.000
3. No. 121150	20/5/16	Rp.	4.181.500
4. No. 124210	20/5/16	Rp.	1.976.000
5. No. 121223	31/5/16	Rp.	3.027.150
6. No. 124527	23/6/16	Rp.	2.649.000
7. No. 124662	28/6/16	Rp.	2.929.000
8. No. 124716	1/7/16	Rp.	142.100
Total		Rp.	34.356.500

Yang menerima,

Rekening
BRI : 068 401 000 255 502 (Yuliana Sinta Haryanto)
BNI : 005 444 678 0 (Yuliana Sinta Haryanto)
Danamon : 213 085 56 (Yuliana Sinta Haryanto)
BCA : 215 002 041 0 (Agus Budiono / Alan Kawen Sejati)

(.....)



PT Mitra Pinasthika Mulia : 2

15:20:29

PKP: 03.052.191.8-048.000

NPWP: 03.052.191.8-048.000

NOTA SUKU CADANG

192234

NOMOR :
TANGGAL :
KD BAYAR-NO PKB :
JATUH TEMPO :
Kepada :
G0020000P
BINTANG MOTOR SEJATI
JL. HAYAM WURUK NO. 17
SOE
NEWP :

NO.	NO.PART	NAMA PART	QTY	HARGA	(%) Disc	(Rp) Disc	JUMLAH
1	42711KYE901	TIRE REAR (TUBELESS)	10	315,000	14.00	0	2,394,000
2	42711KYE901	TIRE FRONT (TUBELESS)	10	204,000	14.00	0	1,550,400
3	131A1KFV951	PISTON KIT (STD)	5	130,000	18.00	0	533,000
4	131A2KFV951	PISTON KIT (0.25)	5	130,000	18.00	0	533,000
5	131A3KFV951	PISTON KIT (0.75)	5	130,000	18.00	0	533,000
6	131A4KFV951	PISTON KIT (1.00)	5	130,000	18.00	0	533,000
				Jumlah			6,076,400
				Disc (%)			
				Disc (Rp)			
				Total Harga			6,076,400

JL. HAYAM WURUK NO. 17, SOE

HARGA TERMASUK PPN

Terbilang:

Enam juta tujuh puluh enam ribu empat ratus

Kepala Administrasi

- * Barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan
- * Pembayaran dengan giro/cheque di anggap sah bila telah diclearingkan

4. ARSIP

PT. Mitra Pinasthika Mulia
Kupang

HASIL WAWANCARA

Pertanyaan untuk bapak Eddy pimpinan bengkel Bintang Motor Sejati

Bagaimana alur atau pergerakan pasar penjualan suku cadang di bengkel bapak?

Begini mas, barang-barang dari bengkel ini berasal dari dua tempat. Yang pertama itu dari Kupang, terus yang kedua dari Jawa. Untuk barang-barang yang dari Kupang biasanya itu barang-barang yang bersifat harian. Contohnya kayak oli mesin, oli gir, kampas rem, ban luar, ban dalam, pokoknya barang-barang yang setiap hari orang pasti cari. Tapi ada juga barang-barang diluar barang harian bapak juga pesan di kupang, kayak piston kit, kampas kopling, dan itu semua asli dari pusat. Kalo motor Honda bapak ambil di PT. Mitra Pinasthika Mulia (MPM), kalo Yamaha bapak ambil di PT. Hasrat Abadi. Pesan di perusahaan-perusahaan ini gak boleh main-main, kita harus tepat waktu bayar jatuh temponya. Kalau kita telat, maka kuota pemesanan barangnya dikurangi.

Nah kalo barang-barang dari Jawa itu barang-barang yang kalau ada kerusakan barang itu baru diperlukan. Tapi bukan ada motor rusak dulu baru bapak pesan, tapi memang udah bapak pesan jauh-jauh hari untuk stock nanti kalo ada motor yang rusak. Bapak biasanya pesan barang-barang di Jawa itu di daerah Surabaya, Madiun sama Semarang.

Apa biasanya pak alasan bengkel-bengkel yang ada disini nyari barang sampai ke jawa sana?

Ada beberapa alasan, pertama kalo ada kerusakan motor terus barangnya tidak ada disini. Maka mau tidak mau harus pesan ke sana. Kedua kalo ada sales yang datang menawarkan barang-barang. Sama yang ketiga memang tujuan dia kesana mau nyari barang yang betul-betul murah. biar nanti ketika barang itu sampai disini ya bisa dijual dengan harga murah juga.

Berapa presentase keuntungan yang bapak dapat dari penjualan suku cadang sepeda motor ini?

Kalo mbahas mengenai keuntungan biasanya kita harus tau dulu ni modal awalnya berapa. Kalo yang dari kupang biasanya gak pake ongkos kirim, tapi kalo belanja di bengkel besar kayak maranu motor biasanya ada ongkos kirimnya. Nah kalo dari Jawa sudah pasti pake ongkos kirimnya. Jadi bisa dilihat kalau dari kupang modal awalnya berapa, tambah sama keuntungan nah itu sudah harga jual. Kalo yang dari Jawa itu ada ongkos kirimnya, jadi modal awal ditambah ongkos kirim ditambah keuntungan, nah itu harga jualnya. Nah disini pinter-pinternya orang yang nyari ekspedisi. Kalo dia dapat yang murah berarti harganya bisa bersaing nanti pas sampai di konsumen.

Kalo keuntungannya sendiri pak, bapak biasanya mengambil keuntungan untuk setiap suku cadangnya berapa pak?

Kalo keuntungannya bapak gak pernah ngambil per barangnya itu lebih dari 55 %. Karena kalo ngambil diatas itu kesian nanti konsumen gak bisa beli. Rumusnya mas kalo mau jual barang ke konsumen dengan harga murah, kita harus nyari distributor yang paling murah sendiri. Kalo disini kan harga yang standar itu kalo kita ngambil di distributor resmi. Jadi ketika barangnya sampai ke konsumen ya harganya agak beda tipis sama bengkel-bengkel lain yang juga ngambil barang disitu. Makanya kita harus mengambil dari distributor resmi yang ada di Kupang sini. Kalo kita gambil di bengkel besar, nanti pas sampai di konsumen harganya bisa lebih mahal. Barang asli yang biasanya bapak ambil didistributor resmi tu biasanya piston kit, kampas rem, rantai kecil dan lain-lain.

Untuk menarik konsumen atau pelanggan ke bengkel BMS ini, apa strategi dagang yang bapak gunakan?

Ada beberapa strategi ya untuk menarik konsumen datang ke bengkel. Bisa dari dekorasi bengkel yang menarik, bisa juga karena fasilitas yang disuguhkan seperti ada ruang tunggu yang nyaman buat konsumen, bisa juga dari kelengkapan barang yang dijual, artinya konsumen ketika sudah datang ke bengkel itu pulang dari bengkel ya pasti bawa barang. Gak pulang dalam keadaan tangan kosong. Tapi yang paling penting adalah murahness barang yang dijual. Ini adalah daya tarik utama konsumen bisa

singgah ke bengkel kita. Namun sungguh disayangkan banyak yang bermain tidak sportif dalam persaingan ini.

Bagaimana bapak bisa beranggapan demikian?

Karena di Kota Soe ini ada bengkel yang menerapkan harga dibawah harga pasar. Itu memang merupakan sebuah strategi, jika barang yang dijual benar-benar asli lho ya. Artinya dia bermain dengan cara yang sportif. Tapi kalo sudah bermain dengan cara yang tidak sportif, ini yang saya agak tidak suka. Saya pernah lho mas ditawari kemasan barang, nanti isinya bisa diisi sendiri terserah pihak bengkelnya. Tapi saya gak mau, soalnya kasian nanti konsumen dibodohi. Disini saya biasanya menawarkan ke konsumen itu ada dua barang. Pertama saya kasih yang asli dengan harganya segini, kalau uangnya tidak cukup bisa milih yang nomor dua dengan harga yang lebih murah tentunya.

Bagaimana tanggapan bapak mengenai bengkel yang menggunakan strategi penjualan suku cadang murah untuk menarik minat konsumen?

Tanggapan saya ya boleh-boleh saja mas asalkan masih dalam persaingan yang sehat dan sportif. Namun ketika sudah keluar dari dua hal ini, jujur saya kurang menyukainya. Karena disini yang dirugikan banyak pihak mas. Konsumen sudah pasti, para pelaku usaha dan perusahaan yang barangnya dijual dengan harga murah tersebut.

Saya minta contoh pak, bagaimana proses penerapan harga mulai dari barang tersebut masih berada di distributor sampai pada tangan konsumen?

Saya akan mencontohkan barang yang berasal dari Kupang dan dari Surabaya. Yang dari kupang saya memesan piston kit asli merek Honda dengan harga Rp 106.600. Karena barang ini tidak memakai ongkos kirim, maka bisa langsung dijual ke konsumen. Saya menjualnya dengan harga Rp 165.000.

Kedua adalah piston kit merek asli Suzuki yang saya dapatkan dari bengkel Kawan Sejati di Surabaya dengan harga Rp 79.600. Karena ini berasal dari luar pulau maka ada ongkos kirimnya sebesar Rp 5.000 sehingga jumlah modal awalnya adalah Rp 84.600. Saya jual dengan harga Rp 125.000.

Ketiga adalah kampas rem asli merek Yamaha. Saya mendapatkan barang ini dari PT. Hasrat Abadi yang ada di Kota Kupang. Harganya adalah Rp 35.000 dan langsung bisa saya jual karena tidak memakai ongkos kirim. Saya jual dengan harga Rp 45.000.

Pertanyaan untuk kakak Leni karyawan Bengkel R Motor

Bagaimana alur atau pergerakan pasar penjualan suku cadang di bengkel ini? Dan apakah ada pengkhususan dalam pemesanan barangnya?

Untuk alur pemesanan suku cadang disini didapatkan dari dua tempat yaitu dari Kupang dan dari Jawa. Mengenai jenis pemesanannya tidak ada yang dikhususkan. Artinya barang yang dipesan sesuai dengan kebutuhan, jika barang tersebut segera dibutuhkan dan ada di Kupang maka kita bisa

langsung memesannya. Namun jika barang tersebut tidak terlalu mendesak, dan disini barang tersebut agak susah, maka kita akan memesannya di Jawa.

Bagaimaa proses penetapan harga kampas rem asli Yamaha, mulai dari distributor sampai pada konsumen?

Untuk barang ini didapatkan dari distributor mana saya kurang mengetahuinya, namun jika harga jualnya saya tahu, yaitu adalah Rp 20.000.

Jika dilihat bengkel ini cukup ramai dikunjungi oleh konsumen, apa strategi dagang yang digunakan?

Strategi dagang yang kami gunakan adalah melayani dengan baik, barang-barang yang kami jual sebisa mungkin kami lengkapi karena kami ingin menjadi bengkel yang lengkap barang-barangnya dan menjual barang-barang yang harganya bisa bersaing di pasaran.

Mengenai harga yang bisa bersaing, tentunya tidak terlepas dari keuntungan yang didapatkan. Berapa persentase keuntungan yang didapatkan untuk setiap suku cadangnya?

Dibengkel ini untuk persentase keuntungannya tidak melebihi 30 %. Kami mengambil sedikit keuntungan, Karena kami ingin konsumen disini puas dengan harga yang kami berikan.

Karena barang disini murah tentunya akan menjadi tujuan konsumen. Dari bengkel mana saja yang biasa berbelanja disini? Apakah ada yang dari luar kota?

Untuk bengkel-bengkel yang ada di Soe ini hanya sesekali saja ada yang berbelanja. Artinya ketika di bengkelnya barang tersebut tidak ada, kadang mereka datang kesini untuk mencari barang tersebut. Namun, kebanyakan yang berbelanja disini adalah bengkel-bengkel dari luar kota, seperti Desa Oenlasi, Desa Kie, Desa Boking, Desa Kolbano, Desa Kuanfatu dan Desa Oeekam. Mereka berbelanja disini untuk persediaan kebutuhan bengkel mereka yang ada di desa.

Pertanyaan untuk konsumen (bengkel BMS dan bengkel yang menerapkan harga suku cadang murah)

Apakah ada perbedaan yang signifikan, antara penggunaan suku cadang dari bengkel BMS dengan suku cadang dari bengkel yang menjual suku cadang murah?

Selama ini saya merasakan perbedaan suku cadang yang cukup signifikan. Padahal dengan suku cadang nomor satu, namun jangka waktu pemakaian suku cadang antara bengkel BMS dan bengkel R berbeda. Suku cadang yang lebih lama digunakan adalah suku cadang dari bengkel BMS.

Bagaimana tanggapan anda mengenai perbedaan harga suku cadang antara bengkel BMS dengan Bengkel R Motor?

Memang ada perbedaan antara BMS ini dengan Bengkel R Motor. Bengkel R Motor menjual barang merek asli dengan harga yang murah, sedangkan di BMS harga sedikit lebih tinggi. Namun, yang mengherankan barang dari BMS ini lebih tahan lama sedangkan barang dari R Motor kurang bertahan lama. Padahal jika dilihat mereknya sama-sama asli.

Apa faktor penyebab anda tertarik untuk menyerviskan motor di bengkel BMS atau bengkel yang menerapkan harga suku cadang murah?

Saya tertarik datang ke bengkel itu yang pertama saya lihat pelayanannya. Kalo pelayanannya kurang memuaskan, atau biasanya orangnya jutek atau tidak ramah saya malas datang ke bengkel itu mending saya cari bengkel lain. Yang kedua kalo montirnya itu berpengalaman atau cakap dalam menangani motor yang rusak. Kalo motor saya dipegang sama montir yang baru-baru saya kurang percaya. Yang ketiga ya itu tadi, masalah harganya. Kalo barang yang dijual bengkel tersebut murah meriah, asli lagi ya saya mending beli disana.

Pertanyaan untuk bapak Utomo sebagai sales

Apakah ada selisih harga antara barang yang langsung dibeli dari toko dengan harga barang yang dibeli melalui anda?

Tidak ada perbedaan mas antara barang yang dibeli melalui saya dengan barang yang langsung diorder ke toko tersebut. Saya tidak mengambil untung disini karena saya digaji langsung dari pihak toko. Jika penjualan saya misalnya dalam bulan ini baik, maka gaji saya nanti dinaikkan dari situ. Jadi bukan tiap barang saya mengambil keuntungan didalamnya.

Apakah ada perbedaan harga atau diskon antara bengkel yang telah berlangganan lama dengan bengkel yang baru akan memesan barang?

Kalau hal itu ada perbedaan mas. Biasanya bengkel yang sudah lama berlangganan denan kita, biasanya kita kasih diskon. Namun diskon yang diberikan tidak terlalu signifikan dengan bengkel yang baru akan memesan barang ke toko kita.

Saya dengar dari pak Eddy, ternyata ada sales yang nakal menjual kemasan produk asli dan isinya nanti diisi dengan barang yang bukan asli. Apakah itu benar pak?

Karena saya sudah berlangganan cukup lama dengan pak Eddy ini dan kita teman baik, ya saya jawab apa adanya ya mas. Memang ada sales-sales seperti itu dan mereka itu kebanyakan berasal dari Surabaya. Ada bengkel

yang memesan langsung lengkap dengan barangnya mas, artinya barang yang didalamnya bukan barang asli namun kemasannya asli.

Jika seperti itu, bagaimana dampaknya terhadap harganya pak?

Harganya ya sudah pasti lebih murah dari barang yang memang benar-benar asli mas. Karena dia mendapatkan barang dengan harga murah tersebut, maka dia bisa menjual ke konsumen ya juga dengan harga yang murah. Artinya harganya jauh dari bengkel-bengkel yang mengorder barang ke distributor asli yang ada di sini (Kupang).

Untuk kualitasnya sendiri pak, apakah sangat jauh dengan produk aslinya?

Kalau mengenai kualitasnya seberapa jauh, saya kurang mengetahui. Yang jelas barang tersebut kualitasnya dibawah produk asli. Kalau produk asli bisa digunakan selama setengah tahun, maka produk ini hanya bisa bertahan selama tiga bulan saja.



Wawancara dengan Sales dari surabaya



Wawancara dengan karyawan Bengkel R Motor



Dengan karyawan Bengkel R Motor



Wawancara dengan Pimpinan Bengkel Bintang Motor Sejati



Dengan Pimpinan Bengkel Bintang Motor Sejati



Suku Cadang Bengkel BMS dan Bengkel R Motor



Suku Cadang Bengkel BMS dan Bengkel R Motor



Suku Cadang Bengkel BMS dan Bengkel R Motor



Suku Cadang Bengkel BMS dan Bengkel R Motor



Suku Cadang Bengkel BMS dan Bengkel R Motor



PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 5 TAHUN 1999
TENTANG
LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT**

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang: a. bahwa pembangunan bidang ekonomi harus diarahkan kepada terwujudnya kesejahteraan rakyat berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945;
- b. bahwa demokrasi dalam bidang ekonomi menghendaki adanya kesempatan yang sama bagi setiap warga negara untuk berpartisipasi di dalam proses produksi dan pemasaran barang dan atau jasa, dalam iklim usaha yang sehat, efektif, dan efisien sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan bekerjanya ekonomi pasar yang wajar;
- c. bahwa setiap orang yang berusaha di Indonesia harus berada dalam situasi persaingan yang sehat dan wajar, sehingga tidak menimbulkan adanya pemusatan kekuatan ekonomi pada pelaku usaha tertentu, dengan tidak terlepas dari kesepakatan yang telah dilaksanakan oleh negara Republik Indonesia terhadap perjanjian-perjanjian internasional;
- d. bahwa untuk mewujudkan sebagaimana yang dimaksud dalam huruf a, huruf b, dan huruf c, atas usul inisiatif Dewan Perwakilan Rakyat perlu disusun Undang-undang Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;

Mengingat: Pasal 5 Ayat (1), Pasal 21 Ayat (1), Pasal 27 Ayat (2), dan Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945;

Dengan persetujuan
DEWAN PERWAKILAN RAKYAT
REPUBLIK INDONESIA

MEMUTUSKAN:

Menetapkan: UNDANG-UNDANG TENTANG LARANGAN PRAKTEK
MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT

BAB I
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

1. Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.
2. Praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasanya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.
3. Pemusatan kekuatan ekonomi adalah penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan atau jasa.
4. Posisi dominan adalah keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu.
5. Pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.

6. Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.
7. Perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.
8. Persekongkolan atau konspirasi usaha adalah bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.
9. Pasar adalah lembaga ekonomi di mana para pembeli dan penjual baik secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan atau jasa.
10. Pasar bersangkutan adalah pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut.
11. Struktur pasar adalah keadaan pasar yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku pelaku usaha dan kinerja pasar, antara lain jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi, dan penguasaan pangsa pasar.
12. Perilaku pasar adalah tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam kapasitasnya sebagai pemasok atau pembeli barang dan atau jasa untuk mencapai tujuan perusahaan, antara lain pencapaian laba, pertumbuhan aset, target penjualan, dan metode persaingan yang digunakan.
13. Pangsa pasar adalah persentase nilai jual atau beli barang atau jasa tertentu yang dikuasai oleh pelaku usaha pada pasar bersangkutan dalam tahun kalender tertentu.
14. Harga pasar adalah harga yang dibayar dalam transaksi barang dan atau jasa sesuai kesepakatan antara para pihak di pasar bersangkutan.
15. Konsumen adalah setiap pemakai dan atau pengguna barang dan atau jasa baik untuk kepentingan diri sendiri maupun untuk kepentingan pihak lain.
16. Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.

17. Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
18. Komisi Pengawas Persaingan Usaha adalah komisi yang dibentuk untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tidak melakukan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
19. Pengadilan Negeri adalah pengadilan, sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku, di tempat kedudukan hukum usaha pelaku usaha.

BAB II

ASAS DAN TUJUAN

Pasal 2

Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.

Pasal 3

Tujuan pembentukan undang-undang ini adalah untuk:

- a. menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
- c. mencegah praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
- d. terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Pasal 7

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 8

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak akan menjual atau memasok kembali barang dan atau jasa yang diterimanya, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Ketiga Pembagian Wilayah

Pasal 9

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Keempat Pemboikotan

Pasal 10

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.
- (2) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya, untuk menolak menjual setiap barang dan atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga perbuatan tersebut:
 - a. merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain; atau
 - b. membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan atau jasa dari pasar bersangkutan.

BAB IV
KEGIATAN YANG DILARANG

Bagian Pertama

Monopoli

Pasal 17

- (1) Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila:
 - a. barang dan atau jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya; atau
 - b. mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan atau jasa yang sama; atau
 - c. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Kedua

Monopsoni

Pasal 18

- (1) Pelaku usaha dilarang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Ketiga
Penguasaan Pasar

Pasal 19

Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa :

- a. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; atau
- b. menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu; atau
- c. membatasi peredaran dan atau penjualan barang dan atau jasa pada pasar bersangkutan; atau
- d. melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

Pasal 20

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.

Pasal 21

Pelaku usaha dilarang melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Keempat
Persekongkolan

Pasal 22

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan atau menentukan pemenang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 23

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 24

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan atau jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan.

BAB V POSISI DOMINAN

Bagian Pertama

Umum

Pasal 25

- (1) Pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk:
 - a. menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas; atau
 - b. membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
 - c. menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.
- (2) Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila:
 - a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu; atau
 - b. dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

RIWAYAT HIDUP PENELITI

Nama : Aditya Wahyu Kurniawan
NIM : 12220065
Alamat : Jl. Soeharto No. 17b Kota Soe-Nusa Tenggara Timur
Agama : Islam
Orang Tua : Ayah : H. Eddy Prasetyo
Ibu : Hj. Karti Prasetyo
Nomor HP : 082236417981
E-mail : Aditya.awk.20@gmail.com
Riwayat Pendidikan:



No	Pendidikan	Tahun Ajaran	Keterangan
1	MIN Nurul Huda Soe-NTT	2000-2006	Lulus
2	Pondok Pesantren Rafah Bogor	2006-2012	Lulus

Riwayat Organisasi

No	Organisasi	Tahun Menjabat	Keterangan
1.	OSPERA (Organisasi Santri Pondok Pesantren Rafah)	2011	Bag. Pramuka
2	OSPERA (Organisasi Santri Pondok Pesantren Rafah)	2012	Bag. Keamanan