

P U T U S A N**Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016**

Komisi Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia selanjutnya disebut **Komisi** yang memeriksa Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 tentang dugaan pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dalam Produk Air Minum dalam Kemasan Air Mineral yang dilakukan oleh :-----

1. **Terlapor I** : **PT Tirta Investama**, yang beralamat kantor di Cyber Building, 12th Floor, Jl. HR. Rasuna Said Blok X-5 No. 13, Jakarta, 12950;-----
2. **Terlapor II** : **PT Balina Agung Perkasa**, yang beralamat kantor di Jl. Rawabali I Nomor 1, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta Timur;-----

telah mengambil Putusan sebagai berikut:-----

Majelis Komisi:-----

Setelah membaca Laporan Dugaan Pelanggaran; -----

Setelah membaca Tanggapan para Terlapor terhadap Laporan Dugaan Pelanggaran; -----

Setelah mendengar keterangan para Saksi; -----

Setelah mendengar keterangan para Ahli; -----

Setelah mendengar keterangan para Terlapor;-----

Setelah membaca Kesimpulan Hasil Persidangan dari Investigator; -----

Setelah membaca Kesimpulan Hasil Persidangan dari para Terlapor; -----

Setelah membaca surat-surat dan dokumen-dokumen dalam perkara ini;----

TENTANG DUDUK PERKARA

1. Menimbang bahwa Sekretariat Komisi telah melakukan penelitian tentang adanya dugaan pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh PT Tirta Investma dan PT Balina Agung Perkasa dalam Produk Air Minum dalam Kemasan Air Mineral; -----

2. Menimbang bahwa berdasarkan Laporan Hasil Penelitian tersebut, Sekretariat Komisi merekomendasikan untuk dilakukan penyelidikan;--
3. Menimbang bahwa Sekretariat Komisi telah melakukan penyelidikan terhadap Laporan Hasil Penelitian, dan memperoleh bukti yang cukup, kejelasan, dan kelengkapan dugaan pelanggaran yang dituangkan dalam Laporan Hasil Penyelidikan; -----
4. Menimbang bahwa setelah dilakukan pemberkasan, Laporan Hasil Penyelidikan tersebut dinilai layak untuk dilakukan Gelar Laporan dan disusun dalam bentuk Rancangan Laporan Dugaan Pelanggaran;-----
5. Menimbang bahwa dalam Gelar Laporan, Rapat Komisi menyetujui Rancangan Laporan Dugaan Pelanggaran tersebut menjadi Laporan Dugaan Pelanggaran;-----
6. Menimbang bahwa selanjutnya Ketua Komisi menerbitkan Penetapan Komisi Nomor 60/KPPU/Pen/XII/2016 tanggal 29 Desember 2017 tentang Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A1);-----
7. Menimbang bahwa berdasarkan Penetapan Pemeriksaan Pendahuluan tersebut, Ketua Komisi menetapkan pembentukan Majelis Komisi melalui Keputusan Komisi Nomor 29/KPPU/Kep.3/V/2017 tanggal 02 Mei 2017 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi pada Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A3);-----
8. Menimbang bahwa Ketua Majelis Komisi Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 menerbitkan Surat Keputusan Majelis Komisi Nomor 24/KMK/Kep/V/2017 tentang Jangka Waktu Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016, yaitu dalam jangka waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak tanggal 09 Mei 2017 sampai dengan tanggal 22 Juni 2017 (*vide* bukti A4.1);-----
9. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menyampaikan Pemberitahuan Pemeriksaan Pendahuluan, Petikan Penetapan Pemeriksaan Pendahuluan, Petikan Surat Keputusan Majelis Komisi tentang Jangka Waktu Pemeriksaan Pendahuluan, dan Surat Panggilan Sidang Majelis Komisi I kepada para Terlapor (*vide* bukti A5, A6, A7, A8, A9, A10,A11);
10. Menimbang bahwa pada tanggal 09 Mei 2017, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi I dengan agenda Pembacaan dan Penyerahan Salinan Laporan Dugaan Pelanggaran oleh Investigator kepada Terlapor (*vide* bukti B1);-----

11. Menimbang bahwa Sidang Majelis Komisi I tersebut dihadiri oleh Investigator, Terlapor I (PT Tirta Investama), dan Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) (*vide* bukti B1);-----
12. Menimbang bahwa pada Sidang Majelis Komisi I, Investigator membacakan Laporan Dugaan Pelanggaran yang pada pokoknya berisi hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti I1): -----
 - 12.1 Dugaan Pelanggaran: Pasal 15 ayat 3 huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 -----
 - 12.2 Objek perkara adalah Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral yang di produksi oleh PT Tirta Investama (Danone Indonesia) yang dipasarkan oleh PT. Balina Agung Perkasa di wilayah Cikampek, Cikarang, Bekasi, Babelan, Pulo Gadung, Sunter, Prumpung, Kiwi, Lemah Abang, Rawagirang Cibubur, dan/atau Cimanggis atau setidaknya diwilayah jangkauan pemasaran PT Balina Agung Perkasa pada tahun 2016. -----
 - 12.3 unsur – unsur ketentuan Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut : (*Vide*, Akta Pendirian PT Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa beserta perubahannya) -----
 - 12.3.1 Pelaku Usaha;-----
 - a. Bahwa pengertian pelaku usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi; -----
 - b. Bahwa pelaku usaha yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah PT. Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa;-----
 - c. Bahwa PT. Tirta Investama merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 142 tanggal 16 Juni 1994 yang dibuat oleh Rachmat Santoso, S.H.,

Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 100 tanggal 26 April 2016 yang dibuat oleh Linda Herawati, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0044158 Tahun 2016 Tanggal 28 April 2016;-----

- d. Bahwa PT. Balina Agung Perkasa merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 33 tanggal 8 Juli 1999 yang dibuat oleh Dr. Purbandari, S.H., M.Hum.,MM.,M.Kn. Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 09 tanggal 15 Oktober 2016 yang dibuat oleh Rahayu Minarti, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0091305 Tahun 2016 Tanggal 20 Oktober 2016;-----

12.3.2 Perjanjian; -----

- a. Bahwa di dalam Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999 tertulis Perjanjian adalah “suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk *mengikatkan diri terhadap suatu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik* tertulis maupun tidak tertulis”; -----
- b. Bahwa Pasal 1 ayat (7) UU No. 5 Tahun 1999 ini tidak bersifat limitatif dan bisa diartikan secara luas dimana menurut Ahli bila dikaitkan dengan Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) yang dimaksud dengan kesepakatan tidak tertulis dapat juga diartikan dilakukan secara diam-diam; -----

- c. Bahwa perjanjian dalam perkara *a quo* merupakan perjanjian tertulis maupun tidak tertulis;-----
- d. Bahwa PT TIV dan PT BAP secara bersama-sama pernah menyampaikan himbauan lisan kepada para pedagang SO mulai dari akhir tahun 2015 sampai dengan pertengahan tahun 2016, PT TIV melalui KAE dan PT BAP melalui bagian penjualan;-----
- e. Bahwa perjanjian tertulis dalam hukum persaingan dapat dimaknai sebagai perjanjian dengan nama apapun, perjanjian tertulis dalam perkara *a quo* merujuk pada bukti dokumen mengenai “FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET” yang memerintahkan bahwa penjual yang menjadi Star Outlet dari produk PT. TIV bersedia untuk tidak menjual produk air minum dalam Kemasan (AMDK) dengan merek Le Minerale, dan bersedia menerima konsekuensi sanksi dari PT. TIV berupa penurunan harga ke Wholeseller apabila menjual produk kompetitor sejenis dengan merek Le Minerale;-----
- f. Bahwa FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET tersebut wajib ditandatangani oleh pedagang SO lengkap dengan nama pemilik dan nomor telepon; (Vide, Bukti Dokumen Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet); -----
- g. Bahwa penyebaran Form Sosialisasi dilakukan baik secara bersama-sama maupun sendiri-sendiri oleh pegawai PT TIV dan/atau PT BAP;
- h. Bahwa PT BAP telah memiliki mekanisme promosi atau degradasi terhadap para pedagang dengan standar penilaian menggunakan volume penjualan sehingga adanya klausul berupa larangan menjual

produk kompetitor tidak dapat dijadikan dasar untuk menurunkan (degradasi) status SO pedagang;-----

- i. Bahwa berdasarkan bukti komunikasi e-mail terdapat komunikasi antara pegawai perusahaan PT TIV dengan PT BAP mengenai tindakan degradasi toko SO dengan pertimbangan Toko SO masih menjual produk kompetitor merupakan bukti kerjasama yang tidak dapat dibantah;-----
- j. Bahwa adanya bukti komunikasi berupa e-mail penurunan status SO pedagang di wilayah cikampek merupakan tindakan nyata para terlapor bahwa perbuatan anti persaingan dilakukan secara bersama-sama dengan tujuan untuk menghambat laju pertumbuhan kompetitor; -----
- k. Bahwa tindakan PT TIV dan PT BAP dengan membuat program-program tersebut diatas adalah perilaku anti persaingan yang bertujuan untuk mengikat para pedagang toko SO untuk Loyal dan tidak menjual produk kompetitor (Le Minerale); -----
- l. Bahwa tindakan kerjasama diatas PT TIV dan PT BAP harus dimaknai sebagai perbuatan bersama (conserted action) yang dapat dikualifikasikan sebagai perjanjian tidak tertulis;-----

12.3.3 Mengenai Harga atau Potongan Harga;-----

- a. Bahwa di dalam Peraturan Komisi Nomor 5 Tahun 2011 mengenai Pedoman Pasal 15, diuraikan bahwa harga adalah “adalah biaya yang harus dibayar dalam suatu transaksi barang dan/atau jasa sesuai kesepakatan antara pihak di pasar bersangkutan”; -----
- b. Bahwa berdasarkan peraturan tersebut diatas disebutkan bahwa potongan harga adalah “merupakan insentif yang diberikan oleh seorang produsen kepada distributor ataupun

distributor kepada pengecernya, dimana harga menjadi lebih murah dari harga yang dibayarkan ”;-----

- c. Bahwa berdasarkan pemaparan fakta-faka adanya larangan kepada para pedagang untuk tidak menjual produk kompetitor dengan sanksi degradasi status dari Star Outlet (SO) menjadi Wholesaller (W) berimbas pada harga pembelian/ pengambilan barang; -----
- d. Bahwa berdasarkan bukti dokumen mengenai harga referensi, perbedaan harga SO dengan harga W memiliki selisih sebesar ± 3 %;-----
- e. Bahwa adanya perbedaan harga dalam segmentasi (status pedagang) SO dan W memberikan dampak yang signifikan kepada para pedagang khususnya untuk kemampuan jual kembali produk kepada level pedagang dibawahnya dan/atau langsung kepada konsumen akhir. -----

12.3.4 Barang -----

- a. Bahwa yang dimaksud dengan barang menurut Pasal 1 angka 16 UU No. 5 Tahun 1999 adalah: “Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan olehkonsumen atau pelaku usaha”;-----
- b. Bahwa yang dimaksud barang dalam perkara *a quo* adalah Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral; -----

12.3.5 Memuat Persyaratan tidak akan membeli barang;----

- a. Bahwa berdasarkan peraturan komisi nomor 5 tahun 2011 tentang pedoman pasal 15 secara spesifik dijabarkan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga dan/atau menetapkan tingkat diskon dan atau potongan harga kepada pelaku usaha penerima pasokan (distributor di tingkat hilir); -

- b. Bahwa adanya larangan untuk membeli produk sejenis dari pesaing pelaku usaha pemasok sebagai syarat utama; -----
- c. Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha pemasok dalam perkara *a quo* adalah PT Tirta Investama; -----
- d. Bahwa yang dimaksud dengan pesaing dari pelaku usaha pemasok adalah PT Tirta Fresindo Jaya selaku produsen dari produk Le Minerale;
- e. Bahwa persyaratan yang dimaksud sebagai persyaratan tidak akan membeli barang dalam perkara *a quo* adalah barang dari pelaku usaha pesaing dari pelaku usaha pemasok; ----
- f. Bahwa adanya larangan untuk tidak akan membeli barang kompetitor (Le Minerale) dilakukan secara bersama-sama oleh para terlapor pada pedagang/ pemilik Toko dengan status SO; -----
- g. Bahwa adanya sanksi berupa degradasi status toko merupakan bentuk ancaman agar persyaratan yang dibuat oleh para terlapor *dalam perkara a quo menjadi efektif.*-----

12.3.6

Tidak akan membeli barang dari pelaku usaha pesaing; -----

- a. Bahwa adanya bukti dokumen berupa “FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET” yang memerintahkan bahwa penjual yang menjadi Star Outlet dari produk PT. TIV bersedia untuk tidak menjual produk air minum dalam Kemasan (AMDK) dengan merek Le Minerale, dan bersedia menerima konsekuensi sanksi dari PT. TIV berupa penurunan harga ke Wholeseller apabila menjual produk kompetitor sejenis dengan merek Le Minerale; -----
- b. Bahwa tindakan PT TIV dan PT BAP yang melarang pedagang SO untuk menjual produk kompetitor juga dibuktikan dengan adanya fakta-fakta saksi pedagang dalam Berita Acara Pemeriksaan Penyelidikan dan bukti

komunikasi e-mail; (Vide Bukti, BAP Saksi dan Dokumen e-mail); -----

- c. Bahwa adanya kebijakan para terlapor tersebut diatas bertujuan agar pedagang SO tidak menjual produk Le Minerale dan PT TIV sebagai pelaku usaha pesaing dapat memperlambat dan/atau menghambat laju pertumbuhan kompetitornya, yaitu PT. Tirta Fresindo Jaya selaku produsen Le Minerale. -----

12.4 Selanjutnya apabila dirinci unsur – unsur ketentuan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut : (*Vide* Bukti, Akta Pendirian PT Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa beserta perubahannya);

12.4.1 Pelaku Usaha; -----

- a. Pengertian pelaku usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi; -----
- b. Pelaku usaha yang dimaksud dalam perkara ini adalah PT. Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa; -----
- c. PT. Tirta Investama merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 142 tanggal 16 Juni 1994 yang dibuat oleh Rachmat Santoso, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 100 tanggal 26 April 2016 yang dibuat oleh Linda Herawati, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik

Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0044158 Tahun 2016 Tanggal 28 April 2016;-----

- d. PT. Balina Agung Perkasa merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 33 tanggal 8 Juli 1999 yang dibuat oleh Dr. Purbandari, S.H., M.Hum.,MM.,M.Kn. Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 09 tanggal 15 Oktober 2016 yang dibuat oleh Rahyu Minarti, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0091305 Tahun 2016 Tanggal 20 Oktober 2016;

12.4.2 Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain;-----

- a. Bahwa Saudara Sulistyo Pramono Selaku Key Account Executive (KAE) dari PT. Tirta Investama mengirimkan surat elektronik kepada Saudara Denny Lasut pada tanggal 17 Mei 2016 mengenai diturunkannya status Toko Chun-Chun dari mendapatkan harga Star Outlet menjadi harga Wholeseller, dengan beberapa pertimbangan yaitu : -----
- 1) Outlet tersebut menjadi salah satu outlet Pucuk harum (Le Minerale) yang diberikan support preseller selama 3 bulan dengan target PS 15 Box perhari; -----
 - 2) Outlet tersebut sudah diingatkan oleh BM, KPJ, SPV SWAT, dan saya sendiri, maupun KAE sebelum saya agar tidak mengikuti program kompetitor, namun SO tsb tidak mengindahkan (mungkin hanya dianggap gertak sambal saja); -----
 - 3) Outlet tersebut sudah tidak loyal lagi dengan produk AQUA, hal ini ditunjukkan dengan AGUS menjadi SUB DISTRIBUTOR SANQUA area Cikampek;-----

- 4) Outlet tersebut dengan bangganya mengatakan lebih menguntungkan jualan Le Minerale dibandingkan jualan AQUA; --
- b. Bahwa saudara Sulistyo Pramono juga mengirimkan surat elektronik kepada Sudara M.Luthfi selaku Kepala Depo TIV Karawang untuk memberikan harga Wholeseller kepada Toko Chun-Chun sebagai Kebijakan Prinsipal, dimana status pemberian harga dari Star Outlet menjadi Wholeseller seharusnya merupakan kebijakan Distributor dalam hal ini yaitu PT BAP; -----
- c. Bahwa Saudara Sulistyo Pramono telah menyepakati keputusan tersebut dengan Saudara Didin Sirajuddin yang dibuktikan dengan Keterangan Saudara Didin Sirajuddin (Vide, BAP Keterangan Saksi);-----
- d. Bahwa dalam kedua surat elektronik tersebut, secara jelas menyatakan bahwa diturunkannya toko Chun-Chun dari Star Outlet menjadi Wholeseller merupakan akibat perbuatan toko Chun-Chun yang menjual produk kompetitor, yaitu Le Minerale; -----
- e. Bahwa kegiatan yang dilakukan oleh PT. TIV merupakan tindakan tidak jujur yang merugikan pesaing dalam mendapatkan konsumen;-----
- f. Bahwa adanya bukti komunikasi e-mail antara PT TIV dan PT BAP dalam rangka penurunan status SO pedagang di wilayah cikampek merupakan tindakan nyata para terlapor bahwa perbuatan anti persaingan dilakukan secara bersama-sama dengan tujuan untuk menghambat laju pertumbuhan kompetitor; --
- g. Bahwa PT TIV dan PT BAP secara bersama-sama telah melakukan tindakan persaingan yang tidak sehat dengan melakukan ancaman dan/atau larangan kepada para pedagang/

pemilik toko SO untuk tidak menjual produk kompetitor; -----

- h. Bahwa mekanisme promosi atau degradasi terhadap para pedagang dengan standar penilaian menggunakan volume penjualan sehingga adanya klausul berupa larangan menjual produk kompetitor merupakan tindakan antipersaingan yang sengaja dilakukan untuk menghambat pertumbuhan kompetitor; -----

12.4.3 Dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat; -----

- a. Bahwa tindakan PT TIV dan PT BAP dengan melarang toko yang menjadi Star Outlet dengan syarat tidak boleh menjual dan produk kompetitor atas nama Le Minerale, menyebabkan produk Le Minerale (PT. Tirta Fresindo Jaya) tidak tersedia di toko (availability produk);-----
- b. Bahwa tindakan PT TIV tersebut menutup kesempatan Le Minerale untuk bersaing di pasar bersangkutan merupakan bentuk barrier to entry pelaku usaha newcomer dalam pasar bersangkutan;-----
- c. Bahwa tertutupnya kesempatan Le Minerale untuk menjual produknya kepada pedagang SO merupakan bentuk pembatasan akses pasar yang dilakukan oleh PT TIV dan PT BAP;-----
- d. Bahwa tindakan PT TIV dan PT BAP juga merugikan pelaku usaha lain, yaitu pemilik toko SO yang tidak dapat menjual produk Le Minerale sehingga produk yang seharusnya dapat ditawarkan menjadi tidak ada; -----
- e. Bahwa tindakan PT. TIV yang telah mengeluarkan strategi anti persaingan tersebut diatas menyebabkan Le Minerale sebagai kompetitor AQUA tidak bisa melakukan repeat buying; -----

- f. Bahwa dengan background dan objective yang terdapat di dalam “FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET” tersebut PT. Tirta Investama telah menghambat kompetitornya yaitu PT. Tirta Fresindo Jaya produsen Le Minerale yang merupakan pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan; -----

12.4.4 Pasal 19 Huruf (a); -----

Bahwa bunyi Pasal 19 huruf (a) sebagai berikut :
“menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan”, berikut pemenuhan unsurnya :-----

- a. Bahwa di dalam “*black book*” terbitan *Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH* mengenai Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 *Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition* tertulis penerapan pasal 19 akhirnya tidak tergantung pada dilewati atau tidak dilewatinya batas pangsa pasar tertentu;
- b. Bahwa Saudara Sulistyo Pramono Selaku Key Account Executive (KAE) dari PT. Tirta Investama mengirimkan surat elektronik kepada Saudara Denny Lasut pada tanggal 17 Mei 2016 mengenai diturunkannya status Toko Chun-Chun dari mendapatkan harga Star Outlet menjadi harga Wholeseller, dengan beberapa pertimbangan yaitu : -----
- i. Outlet tersebut menjadi salah satu outlet Pucuk harum (Le Minerale) yang diberikan support preseller selama 3 bulan dengan target PS 15 Box perhari; -----
 - ii. Outlet tersebut sudah diingatkan oleh BM, KPJ, SPV SWAT, dan saya sendiri (Sdr Sulistyo Pramono), maupun KAE sebelum saya (Sdr Sulistyo Pramono) agar tidak mengikuti program kompetitor, namun SO

- tsb tidak mengindahkan (mungkin hanya dianggap gertak sambal saja); -----
- iii. *)Penambahan (Sdr Sulistyو Pramono) merupakan inisiatif tim investigator-----
 - iv. Outlet tersebut sudah tidak loyal lagi dengan produk AQUA, hal ini ditunjukkan dengan AGUS menjadi SUB DISTRIBUTOR SANQUA area Cikampek; -----
 - v. Outlet tersebut dengan bangganya mengatakan lebih menguntungkan jualan Le Minerale dibandingkan jualan AQUA.; -
- c. Bahwa tindakan saudara Sulistyو Pramono bukanlah tindakan pribadi atau oknum karena setiap tindakannya menggunakan fasilitas perusahaan dan dilaporkan kepada atasan langsung secara berjenjang; -----
 - d. Bahwa saudara Sulistyو Pramono juga mengirimkan surat elektronik kepada Sudara M.Luthfi selaku Kepala Depo TIV Karawang untuk memberikan harga Wholeseller kepada Toko Chun-Chun sebagai Kebijakan Prinsipal, dimana status pemberian harga dari Star Outlet menjadi Wholeseller seharusnya merupakan kebijakan Distributor dalam hal ini adalah PT. Balina Agung Perkasa; -----
 - e. Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik, secara jelas menyatakan diturunkannya toko dari Star Outlet menjadi Wholeseller merupakan akibat dari perbuatan toko SO yang menjual produk kompetitor, yaitu Le Minerale;-----
 - f. Bahwa tindakan para terlapor yang melarang toko Star Outlet untuk menjual produk kompetitor (Le Minerale), menyebabkan toko pada level SO tidak dapat melakukan kegiatan usaha berupa menjual produk kompetitor. -----

12.4.5 Pasal 19 huruf (b); -----

Bahwa bunyi Pasal 19 huruf (b) sebagai berikut :
“menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan

usaha dengan pelaku usaha pesaingnya”, berikut pemenuhan unsurnya : -----

- a. Bahwa tindakan PT. Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa yang melarang toko *Star Outlet* untuk tidak menjual produk kompetitor menyebabkan produk Le Minerale tidak tersedia di pasar;-----
 - b. Bahwa tindakan para terlapor tersebut telah menutup kesempatan Le Minerale untuk bersaing secara sehat di pasar; -----
 - c. Bahwa availability produk merupakan instrumen penting dalam menciptakan permintaan produk (Creating Demand) dan berkontribusi terhadap penjualan suatu perusahaan (repeat buying);-----
 - d. Bahwa tindakan para terlapor tersebut diatas menyebabkan toko SO tidak dapat melakukan hubungan usaha dengan produsen Le Minerale sebagai kompetitor Aqua (tidak bisa melakukan repeat buying); -----
 - e. Bahwa repeat buying merupakan permintaan nyata dari konsumen yang berkontribusi terhadap pendapatan suatu perusahaan; -----
 - f. Bahwa tindakan para terlapor tersebut diatas menyebabkan konsumen tidak dapat melakukan pembelian produk Le Minerale pada toko-toko SO yang mengikuti kebijakan dari para terlapor;-----
13. Menimbang bahwa Sidang Majelis Komisi II tersebut dihadiri oleh Investigator, Terlapor I (PT Tirta Investama), dan Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) (*vide* bukti B2);-----
14. Menimbang bahwa pada Sidang Majelis Komisi II, Terlapor I (PT Tirta Investama) menyerahkan Tanggapan terhadap Laporan Dugaan Pelanggaran yang pada pokoknya berisi hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti TI.4):-----
- 14.1 Kesalahan-kesalahan investigator dalam perkara *a quo*;-----
 - 14.2 Kesalahan pertama: grafik pangsa pasar AC nielsen tidak sesuai dengan pasar geografis (geographic market) dalam LDP;-----

- 14.3 Kesalahan kedua: grafik pangsa pasar AC nielsen tidak relevan dengan jalur pendistribusian produk yang dituduhkan investigator dalam LDP;-----
- 14.4 Kesalahan ketiga: grafik pangsa pasar AC nielsen yang dimiliki terlapor I menunjukkan fakta yang berbeda dengan grafik pangsa pasar ac nielsen yang ditunjukkan oleh investigator;-----
- 14.5 Kesalahan keempat: tim investigator salah menetapkan pasar bersangkutan dalam perkara *a quo*;-----
- 14.6 Terlapor I tidak pernah dan tidak memiliki kebijakan melarang dan/atau menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan kegiatan usaha di pasar bersangkutan;-----
- 14.7 Terlapor I tidak terlibat dalam kegiatan di pasar bersangkutan
- 14.8 Tim investigator mengakui kewenangan penunjukan dan/atau degradasi outlet merupakan kewenangan distributor sehingga terlapor I tidak dapat dimintakan pertanggungjawaban;-----
- 14.9 Investigator menyampaikan fakta-fakta yang tidak benar dalam LDP;-----
- 14.10 Terlapor I tidak melanggar ketentuan pasal 15 ayat (3) huruf b uu no. 5/1999 karena unsur-unsur pasal tersebut tidak terpenuhi;-----
- 14.10.1 Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5/1999 menyatakan bahwa:-----
“Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik 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;-----
(b) menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu.”-----
- 14.10.2 Berdasarkan ketentuan di atas, terdapat unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam menentukan ada atau tidaknya pelanggaran dalam perkara ini, yaitu sebagai berikut:-----

- a. Melakukan kegiatan secara sendiri maupun bersama-sama; -----
 - b. Dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
 - c. Menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; dan -----
 - d. Menghalangi konsumen untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing; -
- 14.10.3 Unsur-unsur tersebut harus terpenuhi seluruhnya (bersifat kumulatif). Apabila salah satu unsur tidak terpenuhi, maka tidak ada pelanggaran terhadap Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5/1999; -----
- 14.10.4 Unsur Melakukan Kegiatan Secara Bersama-Sama Tidak Terpenuhi; -----
- a) Bahwa Terlapor I tidak pernah melakukan kegiatan bersama-sama dengan Terlapor II untuk melakukan tindakan anti persaingan dengan cara melarang SO untuk menjual produk pesaing karena Terlapor I tidak terlibat dalam kegiatan usaha distribusi. -----
 - b) Terlapor I sebagai perusahaan multinasional dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai Kode Etik Komersial dan Pedoman Persaingan Usaha yang mengatur mengenai prinsip-prinsip persaingan usaha yang sehat. Oleh karena itu, Terlapor I tidak akan pernah mengeluarkan kebijakan apapun secara bersama-sama dengan Terlapor II yang bertujuan untuk melanggar kebijakan kepatuhan yang dimilikinya, seperti melarang dan/atau mengancam SO untuk tidak menjual produk pesaingnya. -----
 - c) Apabila ada tindakan individu karyawan Terlapor I sebagaimana didalilkan dalam LDP, maka selama tindakan tersebut dilakukan di luar kewenangan dan tanpa sepengetahuan/persetujuan Direksi, terlebih lagi apabila tindakan tersebut bertentangan dengan Kode Etik Komersial dan Pedoman Persaingan Usaha yang

berlaku di Terlapor I, maka tindakan tersebut merupakan tanggung jawab dari individu yang bersangkutan, dan bukan tanggung jawab dari perusahaan. Apalagi karyawan Terlapor I (KAE) tersebut bukan merupakan Personil Pengendali Perusahaan. -----

- d) Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur melakukan kegiatan secara bersama-sama yang diatur dalam Pasal 19 huruf (a) dan (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi. -----

14.10.5 Unsur mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat tidak terpenuhi ; --

- a) Terlapor I sebagai perusahaan multinasional tidak pernah mengeluarkan kebijakan apapun untuk melarang dan/atau menghambat pelaku usaha lain untuk melakukan kegiatan usaha yang sama di pasar bersangkutan.-----

- b) Berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada bagian III.C butir 1, selama periode yang dituduhkan oleh Investigator dalam LDP, persentase penguasaan pangsa pasar Le Minerale mengalami peningkatan sehingga hal ini menunjukkan tidak terdapat hambatan kepada SO ataupun konsumen akhir untuk memperoleh produk Le Minerale. -----

- c) Selain itu, selama periode yang dituduhkan dalam LDP, konsumen akhir juga tidak mengalami hambatan dalam memperoleh produk Le Minerale, yang mana hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan penjualan produk Le Minerale di tingkat konsumen akhir;-----

- d) Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur mengakibatkan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang diatur dalam Pasal 19 huruf (a) dan (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi.-----

14.10.6 Unsur Menolak dan/atau Menghalangi Pelaku Usaha Tertentu Untuk Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama Pada Pasar Bersangkutan Tidak Terpenuhi ;-----

- a. Berdasarkan sebagaimana dijelaskan pada bagian III.D, Investigator telah melakukan kesalahan dalam mendefinisikan pasar bersangkutan dalam Perkara *a quo*. Kesalahan Investigator adalah mengabaikan fakta bahwa Terlapor I tidak melakukan kegiatan usaha jasa distribusi termasuk melakukan transaksi dengan pihak SO.
- b. Bahwa berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada bagian III.C butir 1, selama periode yang dituduhkan oleh Investigator dalam LDP, pangsa pasar Le Minerale mengalami peningkatan sehingga hal ini menunjukkan tidak terdapat hambatan bagi produsen dan distributor Le Minerale untuk mendistribusikan atau memasarkan produknya atau tidak terdapat hambatan bagi SO ataupun konsumen akhir untuk memperoleh produk Le Minerale. -----
- c. Berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada bagian III.C butir 1, jika pun terdapat penurunan pangsa pasar Le Minerale selama tahun 2016, penurunan tersebut jelas bukan karena Terlapor I merebut atau mengambil sebagian dari penjualan Le Minerale karena pangsa pasar Terlapor I tidak mengalami perubahan yang berarti atau cenderung datar (flat) dalam periode yang sama. Dengan demikian, penurunan pangsa pasar Le Minerale tidak memiliki hubungan sama sekali dengan penjualan Terlapor I. -----
- d. Selain itu, seandainya terdapat tindakan Terlapor II melarang SO menjual produk pesaing, tindakan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai tindakan Terlapor I karena Terlapor II merupakan entitas perusahaan yang terpisah dan berdiri sendiri serta tidak terafiliasi dengan Terlapor I, sehingga seluruh tindakan dari Terlapor II merupakan tanggungjawab Terlapor II sendiri. ---
- e. Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang

sama pada pasar bersangkutan yang diatur dalam Pasal 19 huruf (a) dan (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi. -----

- 14.11 Mencadangkan hak untuk mengajukan saksi, ahli, dan/atau bukti-bukti; -----
15. Menimbang bahwa pada tanggal 17 Mei 2017, Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) menyerahkan Tanggapan terhadap Laporan Dugaan Pelanggaran yang pada pokoknya berisi hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti T2.2): -----
- 15.1 Fakta hukum dan praktik di lapangan menunjukkan bahwa Terlapor II memiliki otoritas independen dalam menentukan rantai distribusi produk Terlapor I -----
- 15.2 Terlapor II tidak memiliki kebijakan untuk melarang rantai produksinya menjual produk pesaing -----
- 15.3 Terlapor II tidak pernah mengeluarkan form “sosialisasi pelanggan star outlet” yang melarang outlet menjual produk pesaing -----
- 15.4 Penurunan status so toko chun-chun bukan karena toko tersebut menjual produk le minerale melainkan karena toko chun-chun tidak memenuhi target pembelian sesuai yang ditentukan sebelumnya -----
- 15.5 Bahwa, selanjutnya terkait dengan analisis pemenuhan unsur-unsur Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 tahun 1999, Terlapor II sampaikan sebagai berikut: -----
- 15.5.1 Perjanjian -----
- a. Bahwa dalam Pasal 1 angka 7 UU No. 5/1999 tertulis Perjanjian adalah “*Suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap suatu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis*”. -----
 - b. Pada periode akhir tahun 2015 - pertengahan tahun 2016, Terlapor II tidak pernah, baik sendiri ataupun bersama-sama dengan Terlapor I, menyampaikan larangan dalam bentuk apapun kepada SO untuk tidak menjual produk pesaing. -----
 - c. Terlapor II telah memiliki mekanisme sendiri mengenai promosi atau degradasi terhadap rantai-rantai distribusinya dengan standar penilaian menggunakan volume pembelian. Terlapor II tidak

pernah melarang penjualan produk pesaing, dan tidak pernah menjadikan hal tersebut sebagai dasar untuk menurunkan / degradasi status suatu SO. ----

- d. Terkait adanya serangkaian e-mail terkait penurunan status SO, penggunaan alamat e-mail dengan domain Terlapor II tidak serta-merta dapat disimpulkan bahwa Terlapor II mengetahui, mengafirmasi dan atau menyepakati substansi yang berada dalam e-mail tersebut. Pada faktanya, komunikasi melalui e-mail adalah dalam kapasitas pribadi masing-masing individu di dalamnya dan bukan atas nama perusahaan sebagaimana dituduhkan oleh tim investigator. -----
- e. Dengan demikian, fakta dan atau peristiwa yang dijadikan dasar tim investigator dalam merangkai dan mendalilkan pemenuhan unsur perjanjian antara Terlapor I dan Terlapor II adalah salah sehingga pemenuhan unsur “Perjanjian” menjadi tidak terpenuhi. -----

15.5.2 Membuat Persyaratan Tidak Akan Membeli Barang-----

- a. Sebagaimana Terlapor II telah bantah pada bagian sebelumnya, pada faktanya Terlapor II tidak pernah memberikan larangan baik kepada SO, *Wholesaler* maupun *Retailer* untuk tidak membeli produk pesaing Terlapor I. -----
- b. Adanya penurunan status Toko Chun-Chun berupa degradasi dari SO menjadi Wholesaler adalah bukan terkait pelarangan menjual produk pesaing (Le Minerale), tetapi karena Toko Chun-Chun berulang kali tidak mencapai target pembelian yang disepakati dan berkali-kali pula memberikan pembayaran dengan bilyet giro -----
- c. kosong/bodong sebagaimana telah kami jelaskan pada butir IV, angka 4 huruf a dan b.-----
- d. Tidak ada larangan yang ditetapkan oleh Terlapor II, dalam bentuk apapun, kepada rantai distribusi di bawahnya untuk menjual dan atau mendistribusikan produk Le Minerale sehingga unsur “Persyaratan

Tidak Akan Membeli Barang dari Pelaku Usaha Pesaing” tidak terpenuhi. -----

15.6 Selanjutnya, terkait analisis pemenuhan unsur-unsur ketentuan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 tahun 1999, Terlapor II sampaikan sebagai berikut: -----

15.6.1 Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5/1999 menyatakan bahwa: -----

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. -----

15.7 Pasal 19 Huruf (a) – Menolak dan atau Menghalangi Pelaku Usaha Tertentu untuk Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama-- Unsur “Menolak dan atau Menghalangi Pelaku Usaha Tertentu untuk Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama” tidak terpenuhi berdasarkan uraian sebagai berikut: -----

15.7.1 Bahwa adanya penurunan status Toko Chun-Chun adalah terkait kinerja Toko Chun-Chun sendiri dan tidak terkait hal-hal lain, apalagi terkait dugaan larangan penjualan produk Le Minerale. -----

15.7.2 Adanya e-mail merupakan komunikasi antara oknum karyawan yang mewakili dirinya sendiri dan bukan dalam kapasitas mewakili Terlapor II. Tindakan yang dilakukan oknum karyawan tersebut bukan merupakan perbuatan yang secara sah mewakili Terlapor II dan bukan merupakan kebijakan Terlapor II sehingga segala akibat yang timbul dari tindakan oknum Karyawan dimaksud tidak dapat disimpulkan sebagai kebijakan atau arahan Terlapor II. -----

15.7.3 Pada faktanya pun, sampai dengan saat ini, rantai-rantai distribusi Terlapor II tetap dapat menjual produk pesaing, termasuk menjual dan mendistribusikan produk Le Minerale. -----

- 15.8 Pasal 19 huruf (b) – Menghalangi Konsumen atau Pelanggan Pelaku Usaha Pesaing untuk Tidak Melakukan Hubungan Usaha dengan Pelaku Usaha Pesaingnya-----
- 15.8.1 Unsur “Menghalangi Konsumen atau Pelanggan Pelaku Usaha Pesaing untuk Tidak Melakukan Hubungan Usaha dengan Pelaku Usaha Pesaingnya” tidak terpenuhi berdasarkan uraian sebagai berikut:-----
- a. Pada faktanya, sampai dengan saat ini, seluruh rantai distribusi Terlapor II dapat menjual produk pesaing Terlapor I, termasuk produk-produk Le Minerale.-----
 - b. Terlapor II tidak pernah menetapkan larangan bagi SO, Wholesaler maupun Retailer untuk menjual produk-produk Le Minerale.-----
 - c. Terhadap tindakan oknum karyawan, tidaklah dapat diartikan sebagai kebijakan Terlapor II. Fakta menunjukkan, hampir seluruh toko di area distribusi Terlapor II juga menjual produk-produk pesaing Terlapor I, termasuk Le Minerale.-----
 - d. Dengan demikian, konsumen produk pesaing Terlapor I tetap dapat mengakses produk pesaing Terlapor I melalui rantai-rantai distribusi Terlapor II.-----
16. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, Majelis Komisi menyusun Laporan Hasil Pemeriksaan Pendahuluan yang disampaikan kepada Rapat Komisi;-----
17. Menimbang bahwa berdasarkan pertimbangan terhadap Laporan Hasil Pemeriksaan Pendahuluan, Rapat Komisi memutuskan untuk dilakukan Pemeriksaan Lanjutan terhadap Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016;-----
18. Menimbang bahwa berdasarkan Keputusan Rapat Komisi, selanjutnya Komisi menerbitkan Penetapan Komisi Nomor: 21/KPPU/Pen/IV/2017 tanggal 20 Juni 2017 tentang Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A28);-----
19. Menimbang bahwa untuk melaksanakan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi menerbitkan Keputusan Komisi Nomor 37/KPPU/Kep.3/VI/2017 tanggal 20 Juni 2017 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi pada Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A25);-----

- 20. Menimbang bahwa Ketua Majelis Komisi Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 menerbitkan Surat Keputusan Majelis Komisi Nomor 31/KMK/Kep/VI/2017 tentang Jangka Waktu Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 yaitu dalam jangka waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak tanggal 3 Juli 2017 sampai dengan tanggal 27 September 2017) (*vide* bukti A28.1);-----
- 21. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menyampaikan Pemberitahuan Pemeriksaan Lanjutan, Petikan Penetapan Pemeriksaan Lanjutan, Petikan Surat Keputusan Majelis Komisi tentang Jangka Waktu Pemeriksaan Lanjutan, dan Surat Panggilan Sidang Majelis Komisi kepada para Terlapor (*vide* bukti A15, A17, A28.2, A28.3, A30, A31, A32); -----
- 22. Menimbang bahwa pada tanggal 27 Oktober 2017, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi dengan agenda Pemeriksaan Alat Bukti berupa Surat dan atau Dokumen (*vide* bukti B31);-----
- 23. Menimbang bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan alat-alat bukti berupa surat dan atau dokumen yang diajukan oleh pihak Investigator sebagai berikut;-----

Kode	Nama Dokumen
I.1	Laporan Dugaan Pelanggaran (LDP)
I.2	Fotocopy power poin LDP
I.3	Tanda terima penyerahan power poin LDP
I.4	Surat Kuasa PT Tirta Fresindo Jaya
I.5	Surat Tugas PT PT Tirta Fresindo Jaya
I.6	Contoh tandatangan Yatim Agus Prasetyo
I.7	Akta pendirian PT Tirta Fresindo Jaya
I.8	Fotocopy KTP Carol Mario Sampouw
I.9	Contoh tandatangan Edi Sopati
I.10	Fotocopy KTP Tai.Handoyo Taher
I.11	Surat Tugas PT Varia Intipratama
I.12	Surat Kuasa PT Varia Intipratama
I.13	Pernyataan keputusan Para Pemegang Saham PT Varia Intipratama
I.14	Data penjualan toko chunchun
I.15	Data SO Toko ChuChun, Toko Noval. Toko Wijaya Kusuma, Toko Sinar Jaya penjualan toko chunchun
I.16	Data penjuallan SO Toko Chuchun, Wijaya Kusuma
I.17	Data penjualan toko chunchun
I.18	Surat alasan ketidakhadiran Erir Ipama
I.19	Kesimpulan Investigator

- 24. Menimbang bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan alat-alat bukti berupa surat dan atau dokumen yang diajukan oleh Terlapor I (PT Tirta Investama) sebagai berikut; -----

Kode	Nama Dokumen
TI.1	Fotocopy Kartu Peradi Assegaf Hamzah & Partners

- TI.2 Fotocopy Salinan Berita Acara Pengambilan Sumpah Assegaf Hamzah Partners
- TI.3 Surat Kuasa Khusus Dari PT Tirta Investama kepada Tim Assegaf Hamzah & Partners
- TI.4 Tanggapan Terlapor I (PT Tirta Investama)
- TI.5 Daftar Nama Saksi dan Ahli Terlapor I
- TI.6 Berita Acara Serah Terima Dokumen Tanggapan dan Daftar nama saksi dan ahli Terlapor I
- TI.7 Daftar Nama Saksi dan Ahli Terlapor I
- TI.8 Data Nielson Danone Performance Overview
- TI.9 Pernyataan Keputusan Pemegang Saham PT Tirta Investama (TIV)
- TI.10 Peraturan Menteri Perdagangan 22/M-DAG/PER/3/2016
- TI.11 Peraturan Menteri Perdagangan 11/M-DAG/PER/3/2006
- TI.12 Putusan KPPU No. 06/KPPU-L/2004
- TI.13 Artikel Manuver Le Mineral di Industri AMDK
- TI.14 tantangan regulasi terhadap industri air kemasan
- TI.14.1 Surat penyampaian dokumen perkara No. 22/KPPU-I/2016
- TI.15 Competition Policy danone (**CONFIDENTIAL**)
- TI.15.1 Daftar 16 Depo TIV Tahun 2016 (**CONFIDENTIAL**)
- TI.16 Daftar penjualan produk TIV tahun 2016 (**CONFIDENTIAL**)
- TI.17 Daftar harga produk TIV tahun 2016 (**CONFIDENTIAL**)
- TI.18 Organization chart sales & sales strategy and planning (**CONFIDENTIAL**)
- TI.19 Foto surat pemberitahuan pembebasan dari kewajiban bekerja (skorsing) kepada Momog Irawan (**CONFIDENTIAL**)
- TI.20 Organization chart 2016/2017 sales & distribution (**CONFIDENTIAL**)
- TI.21 Kebijakan perusahaan dalam melakukan penjualan produk (**CONFIDENTIAL**)
- TI.22 Surat kebijakan perusahaan dalam melakukan penjualan produk kepada sales team TIV (**CONFIDENTIAL**)
- TI.23 Perjanjian penunjukan sebagai distributor (**CONFIDENTIAL**)
- TI.24 pedoman perilaku bisnis danone / Business Conduct policy (**CONFIDENTIAL**)
- TI.25 Foto surat dari Vice President HR PT TIV terkait skorsing momog irawan (**CONFIDENTIAL**)
- T2.26 Kesimpulan Terlapor I

25. Menimbang bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan alat-alat bukti berupa surat dan atau dokumen yang diajukan oleh Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) sebagai berikut; -----

- T2.1 Surat Kuasa Ketut, Jarot, Putu And PARTNERS (KJP)
- T2.2 Tanggapan terhadap LDP
- T2.3 Daftar saksi Terlapor II
- T2.4 Berita Acara Serat Terima Dokumen Tanggapan atas LDP
- T2.5 Daftar saksi dari Terlapor II
- T2.6 foto-foto
- T2.7 Perjanjian penunjukan sebagai distributor

- T2.8 foto dan CD
T2.9 Kesimpulan Terlapor II

26. Menimbang bahwa pada tanggal 26 Oktober 2017, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi dengan agenda Pemeriksaan Terlapor I (PT Tirta Investama) (*vide* bukti B29);-----
27. Menimbang bahwa pada tanggal 27 Oktober 2017, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi dengan agenda Pemeriksaan Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) (*vide* bukti B30); -----
28. Menimbang bahwa pada tanggal 07 November 2017, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi dengan agenda Penyerahan Kesimpulan Hasil Persidangan yang diajukan baik dari pihak Investigator maupun pihak Terlapor (*vide* bukti B32);-----
29. Menimbang bahwa Investigator menyerahkan Kesimpulan Hasil Persidangan yang pada pokoknya memuat hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti I.19): -----
- 29.1 Objek Perkara adalah Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral yang di produksi oleh PT Tirta Investama (Danone Indonesia) yang dipasarkan oleh PT. Balina Agung Perkasa di wilayah Cikampek, Cikarang, Bekasi, Babelan, Pulo Gadung, Sunter, Prumpung, Kiwi, Lemah Abang, Rawagirang Cibubur, dan/atau Cimanggis atau setidaknya diwilayah jangkauan pemasaran PT Balina Agung Perkasa pada tahun 2016. -----
- 29.2 Pasar Bersangkutan -----
- 29.2.1 Berdasarkan ketentuan UU Nomor 5 Tahun 1999 diatur definisi mengenai pasar bersangkutan yaitu: ----
” 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 ”
- 29.2.2 Dalam hukum persaingan, pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu dikenal sebagai pasar geografis. Sedangkan barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut dikenal sebagai pasar produk. Oleh karena itu analisis mengenai pasar bersangkutan dilakukan melalui analisis pasar produk dan pasar geografis -----

29.2.3 Pasar Produk (*Product Market*) Pasar produk dalam perkara ini adalah Air Minum dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral);-----

29.2.4 Mengenai Segmentasi Produk AMDK Air mineral -----

a. Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan diketahui lebih dari 2000-an merek dengan berbagai segmentasi yang turut meramaikan produk AMDK Air Mineral. Bahwa menurut Kotler segmen pasar terdiri dari kelompok pelanggan yang memiliki seperangkat keinginan yang sama (*Manajemen Pemasaran* , 2005, p.307). Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan segmen pasar untuk produk AMDK air mineral dapat dibedakan sebagai berikut: -----

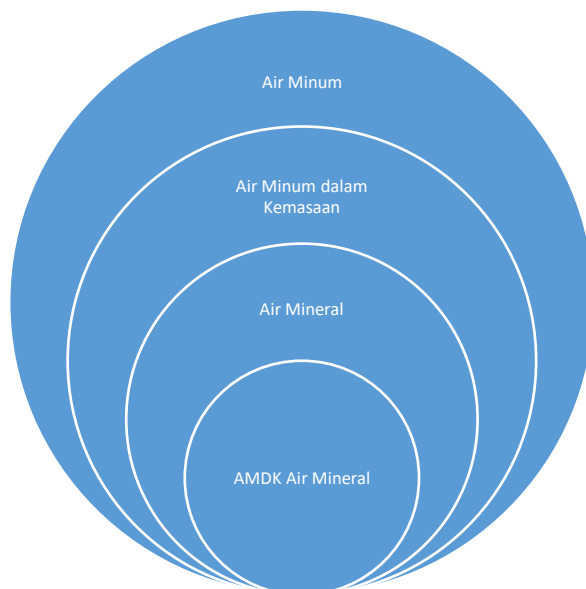
Segmentasi berdasarkan Geografik	Segmentasi berdasarkan Demografik	Segmentasi berdasarkan Psikografik	Segmentasi berdasarkan Harga
Produk yang dipasarkan / didistribusikan ke seluruh wilayah Indonesia (<i>national distribution</i>).	Produk ditujukan untuk semua kalangan, jenis kelamin, dan usia.	Kelas sosial bawah dan menengah dengan gaya hidup mobilitas yang tinggi.	Produk yang dipasarkan memosisikan harga dengan produk yang <i>head to head</i>

b. Bahwa berdasarkan segmentasi diatas, tim investigator menyatakan bahwa banyaknya produk-produk AMDK air mineral di pasar tidak dapat digeneralisir sebagai produk *closed substitute* di dalam pasar bersangkutan, sehingga harus dikerucutkan berdasarkan segmentasi yang sama. -----

29.2.5 Pemetaan Produk Objek Perkara;-----

a. Bahwa berdasarkan pemaparan singkat diatas diketahui bahwa karakteristik dan jenis minuman ringan sangat beragam di pasar. Bahwa di dalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2009 tentang Pedoman Penerapan Pasal 1 Angka 10 tentang Pasar bersangkutan dijelaskan bahwa penentuan dalam pendefinisian pasar produk paling tidak

- diwakili oleh Indikator utama yaitu harga, karakter / ciri dan kegunaan (fungsi). -----
- b. Oleh karenanya dibutuhkan suatu pemetaan dan/atau pembatasan produk yang akan dijadikan objek dalam perkara *a quo*. Berdasarkan produk berkaitan dengan kesamaan atau kesejenisian dan/atau tingkat substitusi dari produk yang menjadi objek perkara *a quo*. Tim investigator memfokuskan dan memperjelas produk perkara *a quo*, sebagai berikut :-----
- (1) Bahwa produk yang menjadi objek perkara adalah produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK); -----
 - (2) Bahwa AMDK yang dimaksud adalah air yang tidak dicampur, ditambahkan dan/atau dikurangi oleh komponen atau zat tertentu sehingga merubah warna, menimbulkan aroma tertentu dan/atau memberikan fungsi tertentu; -----
 - (3) Bahwa AMDK yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah AMDK dengan ciri fisik berwarna bening, tidak beraroma dan plain (tidak memiliki rasa);-----
 - (4) Bahwa dengan demikian AMDK yang dimaksud adalah AMDK jenis air mineral; -
 - (5) Bahwa produk produk perkara *a quo* dapat digambarkan sebagai berikut: -----



Perumusan produk untuk struktur pasar perkara *a quo*

29.2.6 Bahwa dengan demikian, pasar produk dalam perkara *a quo* adalah Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral. -

29.2.7 Pasar geografis (*Geographic Market*)-----

a. Bahwa berikut pemaparan geografis produk perkara *a quo*:-----

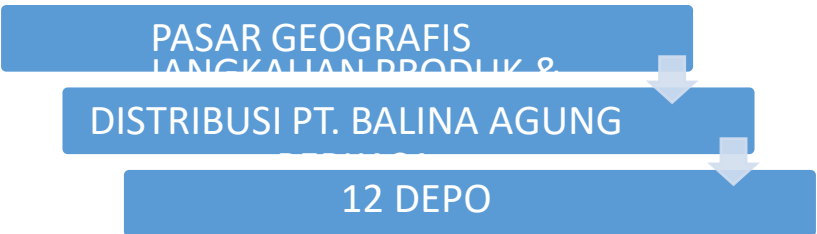
(1) Bahwa pasar berdasarkan cakupan geografis terkait dengan jangkauan dan/atau daerah pemasaran; -----

(2) Bahwa berdasarkan fakta penyelidikan, jangkauan pasar yang diduga telah terjadi tindakan anti persaingan adalah jangkauan atau daerah pemasaran pasar produk yang didistribusikan oleh PT Balina Agung Perkasa; -----

(3) Bahwa adanya fakta Terlapor I memasarkan produk di seluruh wilayah Indonesia merupakan hak daripada terlapor I, namun tim investigator tidak memiliki bukti yang cukup terkait adanya dugaan pelanggaran di seluruh wilayah daerah pemasaran terlapor I, oleh karenanya tim investigator berpendapat pasar geografis dalam perkara *a quo* hanya meliputi jangkauan wilayah pemasaran dari salah distributor PT TIV dan bukan keseluruhan distributor; -----

(4) Bahwa wilayah distribusi pasar produk PT Balina Agung Perkasa adalah Cikampek, Cikarang, Bekasi, Babelan, Pulo Gadung, Sunter, Prumpung, Kiwi, Lemah Abang, Rawagirang, Cibubur, dan/atau Cimanggis atau setidaknya di wilayah jangkauan dari PT Balina Agung Perkasa. -

(5) Bahwa dengan demikian pasar geografis dapat digambarkan sebagai berikut: -----



29.3 Struktur Pasar; -----

29.3.1 Produk Air Minuman Dalam Kemasan (AMDK); -----

- a. Pada dasarnya minuman berasal dari air minum yang aman untuk dikonsumsi oleh manusia. Kemudian perkembangannya air minum diperjual-belikan hingga tumbuh pesat menjadi industri minuman. Air minum yang diperjual-belikan terdiri dari air minum yang dikemas dan air minum yang tidak dikemas (biasa disajikan di restoran). Air minum yang dikemas kemudian dikenal dengan istilah air minum dalam kemasan (AMDK). AMDK merupakan air minum yang diproduksi oleh industri yang dibedakan menjadi air minum siap saji (*ready to drink*) dan air minum yang harus diolah terlebih dahulu. AMDK juga dapat dibedakan berdasarkan kemasannya. Kemasan AMDK beraneka macam, untuk minuman yang berbentuk cair pada umumnya dikemas dalam botol kaca, botol plastik, kaleng, kemasan *aluminium foil* dan kemasan lainnya yang praktis dan aman. -----
- b. AMDK sangat beraneka ragam jenisnya, mulai dari karakteristiknya AMDK dapat dibedakan dari kemasannya yang sangat beragam, kemudian dari fungsinya AMDK dapat dibedakan menjadi AMDK untuk menyegarkan (penyegar), memberikan tambahan suplemen pada tubuh (berenergi) dan untuk keperluan khusus (kesehatan) dan kombinasi antar ketiga fungsi tersebut diatas.--

29.3.2 Minuman Air mineral; -----

- a. Banyaknya produk AMDK dengan varian produk yang sangat berbeda dari sisi harga, karakteristik dan fungsi tentu tidak dapat diklasifikasikan sebagai produk yang

bersubstitusi. Pengertian air berdasarkan SIN 01-3553-2006 sebagai berikut: -----

(1) Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) adalah air baku yang telah diproses, dikemas, dan aman diminum mencakup air mineral dan air demineral. -----

(2) Air Baku adalah air yang telah memenuhi persyaratan kualitas air bersih sesuai peraturan yang berlaku.

(3) Air Mineral adalah air minum dalam kemasan yang mengandung mineral dalam jumlah tertentu tanpa menambahkan mineral. -----

(4) Air Demineral / Air Murni / Non Mineral adalah air minum dalam kemasan yang diperoleh melalui proses pemurnian seperti destilasi, deionisasi, reverse osmosis dan proses setara. -----

- b. Air minum mineral dikategorikan sebagai jenis air minum yang masih mengandung mineral ikutan (Masih terikat selama proses produksi), sedangkan air minum demineral merupakan jenis air minum yang tidak lagi mengandung mineral ikutan atau mineral tambahan selama proses produksi. Baik Air mineral atau Demineral sama-sama memiliki ciri fisik berwarna bening, tidak beraroma dan *plain* (Tidak memiliki rasa). Air minum mineral dikategorikan sebagai jenis air minum yang masih mengandung mineral ikutan (masih terikat selama proses produksi), sedangkan air minum demineral merupakan jenis air minum yang tidak lagi mengandung mineral ikutan atau mineral tambahan selama proses produksi. Baik Air mineral atau Demineral sama-sama memiliki ciri

fisik berwarna bening, tidak beraroma dan *plain* (tidak memiliki rasa)-----

29.3.3 Kemasan AMDK Air Mineral;-----

- a. Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral umumnya berbentuk cair (siap minum) berwarna bening, tidak beraroma dan tidak berasa serta dikemas dalam botol kaca, botol plastik, yang praktis dan aman. Penyajian Minuman AMDK Air Mineral dapat dibedakan berdasarkan kemasaannya. Berdasarkan hasil penyelidikan perbedaan kemasan dibagi menjadi 2 jenis, yaitu kemasan galon dan kemasan karton. Adanya perbedaan pengklasifikasian produk kemasan tersebut juga diakui dalam rantai distribusi pada level pedagang. Berikut gambaran contoh kemasan AMDK air mineral:-----



Kemasan Air Mineral

29.3.4 Pelaku Usaha di dalam Pasar Bersangkutan; -----

- a. Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan, setidaknya teridentifikasi 6 pelaku usaha yang memproduksi produk AMDK Air mineral yang dikualifikasikan sebagai produk *head to head* dan menjadi kompetitor *closed substitute* dalam pasar bersangkutan, sebagai berikut: -----
- (1) PT. Tirta Investama yang selanjutnya disebut PT TIV, merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri minuman

yang memproduksi air minum dalam kemasan. beberapa produk air minum dalam kemasan air mineral milik PT Tirta Investama adalah AQUA dan VIT; -----

- (2) PT Tirta Bahagia dengan alamat PT.Jl. Tidar No. 350, Surabaya 60252 Jawa Timur, berdiri sejak tahun 1986 merupakan perusahaan yang memproduksi dan mendistribusikan air minum dalam kemasan, salah satu produk air minum dalam kemasan air mineralnya adalah Club;-----
- (3) PT. Tirta Fresindo Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur makanan dan minuman yang termasuk dalam Mayora Group. Salah satu produknya berupa air minum dalam kemasan air mineral yaitu Le Mineralee; ---
- (4) PT. Coca Cola Amatil Indonesia telah beroperasi di Indonesia sejak tahun 1992 beralamat Jl. Teuku Umar Km 46, Cibitung Bekasi 17520. PT. Coca Cola Amatil memproduksi, menjual dan mendistribusikan minuman termasuk minuman ringan berkarbonasi, jus, teh, minuman isotonik, minuman berenergi air minum dalam kemasan, dan masih banyak lagi. Produk air minum dalam kemasan air mineralnya adalah AdeS;-----
- (5) PT. Akasha Wira International, Tbk berdiri pada tahun 1985 beralamat di Perkantoran Hijau Arkadia, Tower B, Lantai 5 Jln. Letjen. T. B. Simatupang Kav. 88, Jakarta Selatan 12520, merupakan perusahaan yang juga memproduksi dan mendistribusikan air minum dalam kemasan. Air minum dalam kemasan air mineral yang diproduksinya adalah Nestle Pure Life;-----

(6) PT. Sinar Sosro beralamat di Jalan Sultan Agung KM. 28, Medan Satria, Kota Bks, Jawa Barat 17132 merupakan perusahaan yang memproduksi minuman didirikan pada tahun 1974. Salah satu air minum dalam kemasan air mineral yang diproduksinya adalah Prim-A.-----

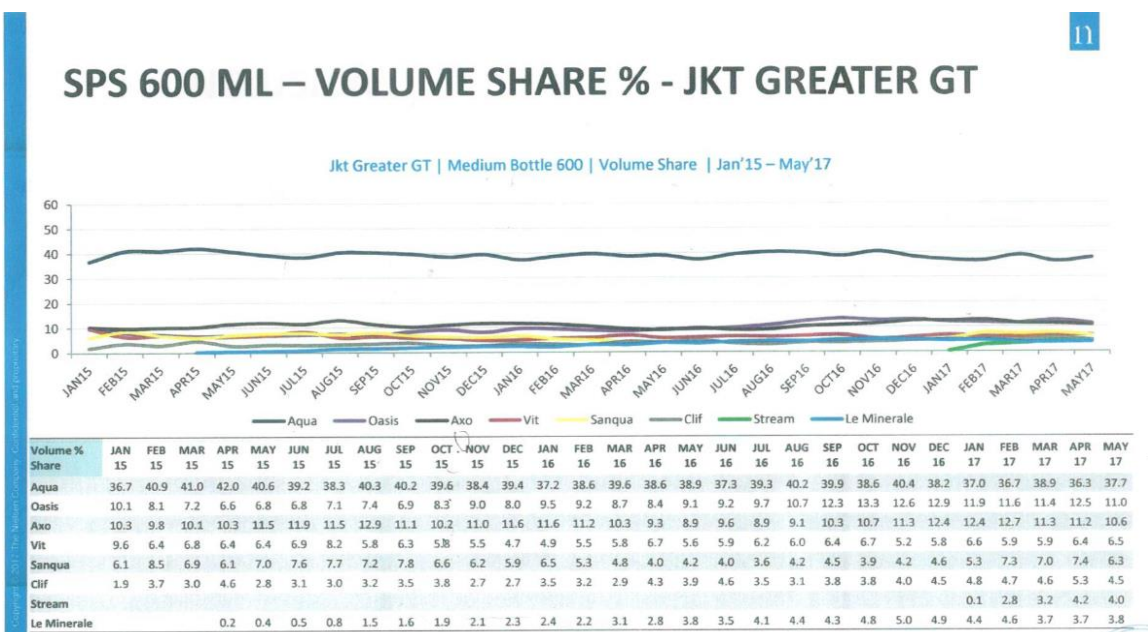
29.4 Penguasaan Pasar;-----

29.4.1 Bahwa berdasarkan Pasal 1 angka 13 UU No.5/99 terkait definisi pangsa pasar adalah sebagai berikut :--

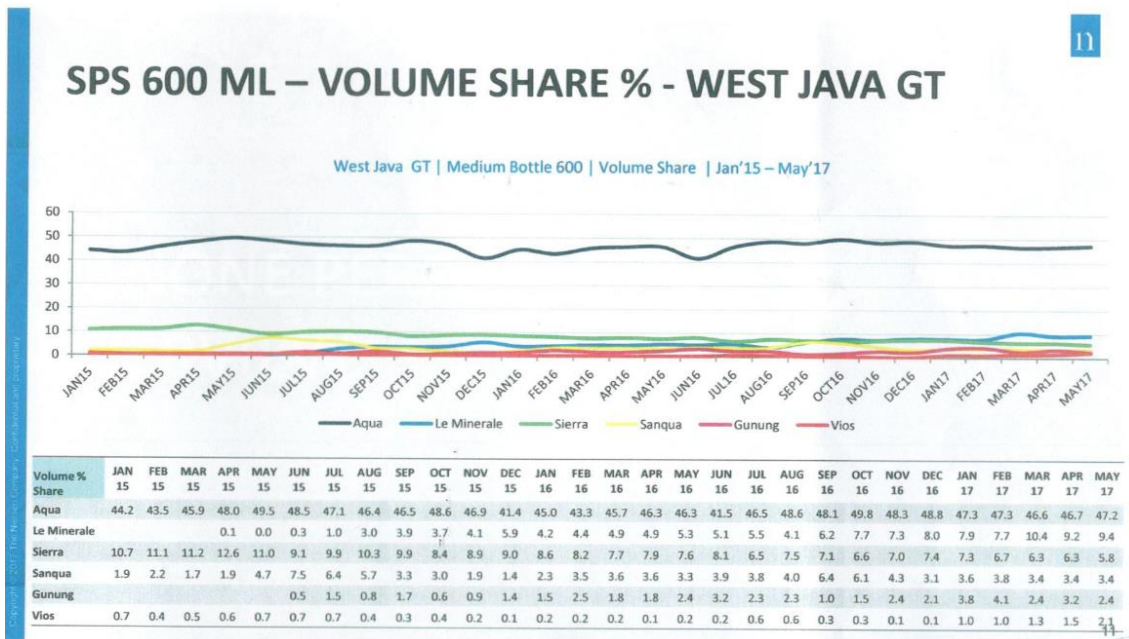
“Pangsa pasar adalah persentase nilai jual atau beli barang atau jasa tertentu yang dikuasai oleh pelaku usaha pada pasar bersangkutan dalam tahun kalender tertentu “

29.4.2 Bahwa pangsa pasar produk AMDK air mineral dalam perkara *a quo* merujuk pada hasil survey yang dikeluarkan oleh pihak ketiga, yaitu AC Nielsen Indonesia yang datanya diperoleh dari PT. Tirta Investama dan PT. Tirta Fresindo Jaya. Bahwa penguasaan pasar dalam produk AMDK air mineral dapat digambarkan sebagai berikut:-----

- a. Survey AC Nielsen sumber PT. Tirta Investama (*Vide bukti, Dokumen Danone Performance Overview*); -----
- b. Bahwa Survey dilakukan dalam periode Januari 2015 sampai dengan Mei 2017 dengan produk SPS 600 ML untuk wilayah Jakarta sekitarnya dengan hasil sebagai berikut : -----



- c. Bahwa berdasarkan data survey diatas terbukti AQUA memiliki pangsa pasar yang baling besar dibandingkan dengan produk pesaing lainnya; -
- d. Bahwa Survey dilakukan dalam periode Januari 2015 sampai dengan Mei 2017 dengan produk SPS 600 ML untuk wilayah Jawa Barat sekitarnya dengan hasil sebagai berikut :-----

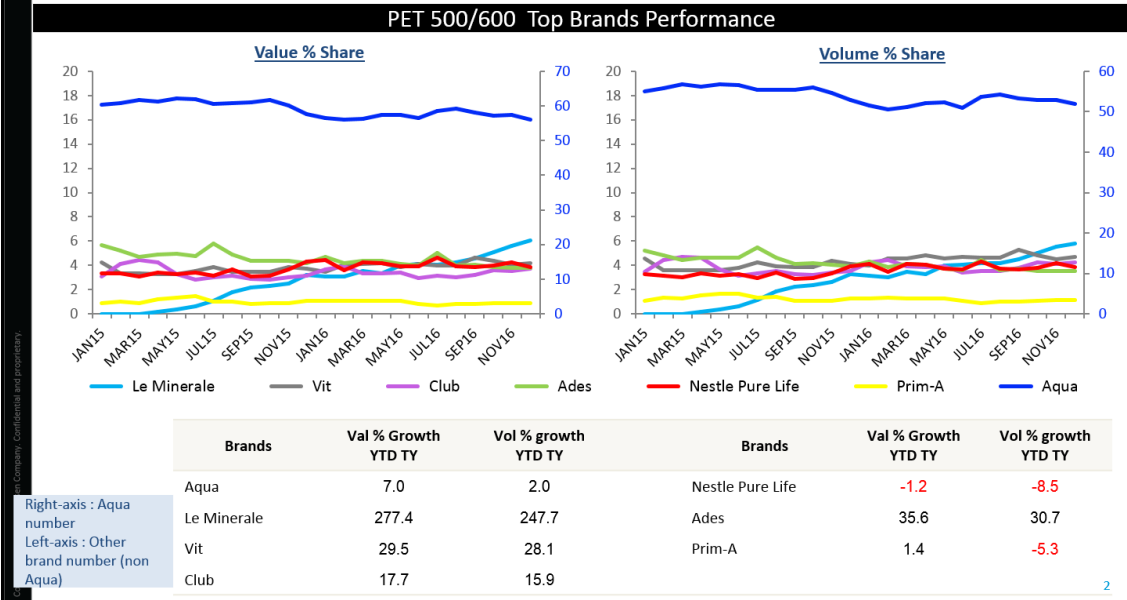


- e. Bahwa berdasarkan data survey diatas terbukti AQUA memiliki pangsa pasar yang baling besar dibandingkan dengan produk pesaing lainnya; -
- 29.4.3 Survey AC Nielsen sumber PT. Tirta Fresindo Jaya (*Vide bukti, Dokumen Danone Performance Overview*);--
- 29.4.4 Bahwa Survey dilakukan dalam periode Januari 2015 sampai dengan Desember 2016 dengan produk SPS 600 ML untuk wilayah Jakarta sekitarnya dan Jawa Barat sekitarnya dengan hasil sebagai berikut:-----



PET 500/600 TOP BRANDS

Indonesia Urban | PET 500/600 Top Brands | Value, Volume Share, Growth | Dec 16



29.4.5 Bahwa berdasarkan data survey diatas terbukti AQUA memiliki pangsa pasar yang baling besar dibandingkan dengan produk pesaing lainnya. -----

29.4.6 Keterangan Saksi Pedagang SO; -----

a. Bahwa dalam pemeriksaan lanjutan dan perpanjangan pemeriksaan lanjutan, para pedagang mengakui bahwa penjualan AMDK air mineral didominasi oleh merek AQUA. Berikut keterangan masing-masing saksi: -----

(1) Keterangan Sdr. Sunaryo (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sabar Subur*) -----

122.	Pertanyaan Majelis komisi	Dari sekian produk yang paling banyak dijual apa?
	Jawaban	Aqua dan vit

(2) Keterangan Sdr. Werdana Tanzil T (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chandra*); -----

8.	Pertanyaan Majelis Komisi	Apa yang banyak penjualan ?
	Jawaban	Aqua dan vit
11.	Pertanyaan Majelis Komisi	Selain aqua ?
	Jawaban	Sanqua le minerale, vios dan minuman berasa

(3) Keterangan Sdr. Yapet Elisur Taebenu (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis*

Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Pulomas
Jaya); -----

150.	Pertanyaan Investigator	Berapa angka targetnya?
	Jawaban	2 macam aqua dan mizone, mizone 1500 karton selama 3 bulan, aquanya saya lupa, yang jelas lebih banyak aquanya.

(4) Keterangan Sdr. Parasian Sihite (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Berkah); -----

23	Pertanyaan Terlapor II	Kalau untuk Le Minerale (LM) ?
	Jawaban	Saya jualnya tahun 2016 saja
24	Pertanyaan Terlapor II	Sekarang ?
	Jawaban	Saat ini tidak jual
26	Pertanyaan Terlapor II	Untuk aqua penjualannya per minggu atau per bulan bagaimana ?
	Jawaban	Untuk aqua galon kurang lebih sampai 20.000 galon per bulan, untuk kemasan bisa sampai 15.000 dus sebulan.
27	Pertanyaan Terlapor II	Kalau oasis bagaimana ?
	Jawaban	Oasis itu sekitar 1000 per bulan

(5) Keterangan Sdr. Yatim Agus Prasetyo (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chuncun); -----

267.	Pertanyaan Terlapor I	Dengan banyaknya jualan aqua dibanding le minerale apakah lebih banyak yang meminta aqua, berdasarkan pengamatan sebagai penjual?
	Jawaban	Aqua banyak dicari
268.	Pertanyaan Terlapor I	Le minerale juga dijual tapi jumlahnya dibawah aqua setahu bapak kenapa 2 merek head to head konsumen lebih menyukai aqua atau bagaimana?
	Jawaban	Lebih banyak aqua

(6) Keterangan Sdr. Edi Sopati (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval); -----

50.	Pertanyaan Investigator	Jumlah karton aqua berapa ?
	Jawaban	Persisnya saya tidak tahu, tapi sekitar 3000-4000 per bulan
55.	Pertanyaan Investigator	LM per bulan berapa karton ?
	Jawaban	Kondisi hari ini per bulan 2500 karton
60.	Pertanyaan Investigator	Club bagaimana ?
	Jawaban	Seminggu paling 50 karton
61.	Pertanyaan Investigator	Prima bagaimana ?
	Jawaban	Seminggu 10-20 karton

- (7) Keterangan Sdr. Irwan (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya);-----

95.	Pertanyaan Investigator	Pasca oktober sudah ikut saran/ancaman ini produk ditaruh ke belakang?
	Jawaban	Tetap karena aqua produk paling laku saya bingung kalau SO dicabut pendapatan , saya tetap jual dan ikuti anjuran majang tidak di luar jadi di dalam saja.
25.	Pertanyaan Investigator	Waktur masih SO MTRI berapa banyak pasokan?
	Jawaban	Paling laku aqua tanggung kemasan 600 ml
209.	Pertanyaan Investigator	Keuntungan datang dari produk mana paling besar?
	Jawaban	Dari seluruh yang saya jual minuman kalau campur saya hitung-hitung dari aqua dan teh pucuk
212.	Pertanyaan Investigator	Bicara 600 ml yang paling tinggi siapa?
	Jawaban	Aqua

- (8) Keterangan Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania);-----

195.	Pertanyaan Kuasa Hukum I	Dari 300 ini aqua berapa ?
	Jawaban	Lebih banyak aqua, kisaran 70:30

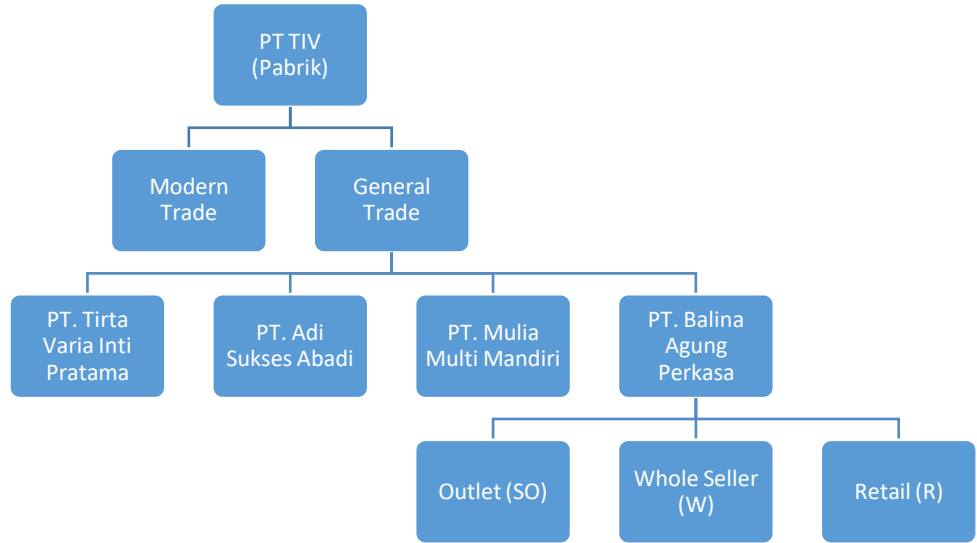
- (9) Keterangan Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya);-----

125.	Pertanyaan Majelis Komisi	Pada tahun 2016 banyak mana ?
	Jawaban	Aqua
126.	Pertanyaan Majelis Komisi	Berapa persen dari seluruh air meinerall ?
	Jawaban	Bisa 80% lebih untuk 600 ml

- b. Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi diatas terbukti bahwa berdasarkan pengalaman dan fakta di lapangan, produk AQUA merupakan produk yang paling laku dibandingkan dengan produk pesaing. -----

29.5 Distribusi Produk; -----

29.5.1 Bahwa berdasarkan bukti dokumen sistem distribusi produk AMDK air mineral terlapor I dan terlapor II dapat digambarkan sebagai berikut: -----

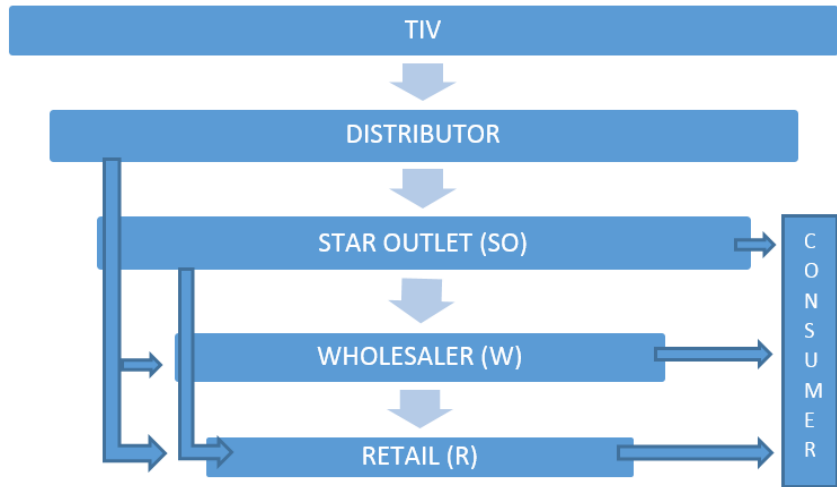


29.5.2 Bahwa terlapor I dalam mendistribusikan produk menggunakan dua pola distribusi yaitu mendistribusikannya sendiri ke pasar melalui pasar modern (Modern Trade) melalui depo mandiri dan menggunakan jasa distributor ke pasar umum (General Trade) melalui jalur distributor; -----

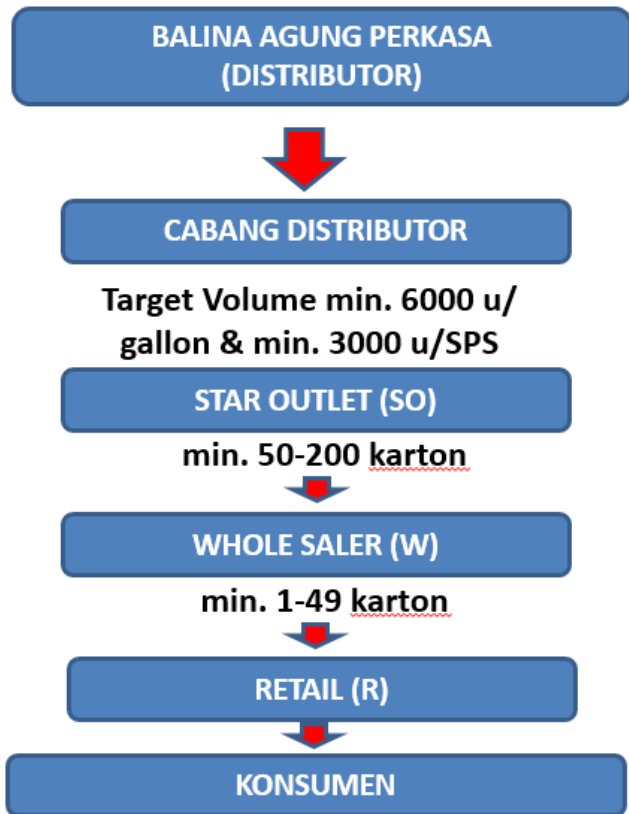
29.5.3 Bahwa dalam perkara *a quo* Terlapor II merupakan salah satu dari distributor yang bekerjasama dengan terlapor I; -----

29.5.4 Bahwa dalam mendistribusikan produk, Terlapor II memiliki rantai distribusi (Supply Chain) yaitu Star Outlet (SO), WholeSaler (W), dan Retail (R); -----

29.5.5 Bahwa proses distribusi produk mulai dari pabrik sampai pada tangan konsumen akhir dapat digambarkan sebagai berikut:-----



29.5.6 Bahwa level pedagang dalam rantai distribusi *general trade* dapat digambarkan sebagai berikut: ---



29.6 Perjanjian Tertutup; -----

29.6.1 Perjanjian tertutup merupakan perjanjian yang dilarang dalam hukum persaingan di Indonesia. Pengaturan mengenai Perjanjian tertutup diatur dalam Pasal 15 UU No.5/99. Dalam perkara *a quo*, tim investigator akan fokus pada dugaan pelanggaran, yaitu perjanjian tertutup dalam Pasal 15 ayat (3) huruf (b), sebagai berikut: -----

(3) Perjanjian tertutup merupakan suatu perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha agar dapat

menjadi sarana dan upaya bagi pelaku usaha untuk dapat melakukan pengendalian oleh pelaku usaha terhadap pelaku usaha lain secara vertikal (“Pengendalian Vertikal”), baik melalui pengendalian harga maupun melalui pengendalian non-harga;-----

- (4) Strategi perjanjian tertutup ini pada umumnya lebih banyak dilakukan pada level distribusi produk barang dan/atau jasa; -----
- (5) Bahwa perjanjian tertutup yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah perjanjian secara vertikal antara Terlapor I sebagai prinsipal dan terlapor II sebagai distributor melalui pengendalian harga dengan produk AMDK air mineral; -----
- (6) Perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan/atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari pelaku usaha Pemasok tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok; -----
- (7) Bahwa dalam perkara *a quo* principal dan distributor faktanya telah memiliki perjanjian distributor sebagaimana yang telah diakui oleh para terlapor dalam BAP sebagai berikut : -----

(*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor I)

31.	Pertanyaan Investigator	Apakah distributor itu memiliki perjanjian resmi/khusus dengan TIV ?
	Jawaban	Bagi semua distributor yang menjual produk yang diproduksi TIV memiliki kontrak distributor dengan TIV

(*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II)

66.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana sistem kerjasama anda dengan TIV, ada perjanjian?
	Jawaban	Ada.

- (8) Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha pemasok dalam *a quo* adalah Terlapor I bersama-sama dengan Terlapor II sebagai satu

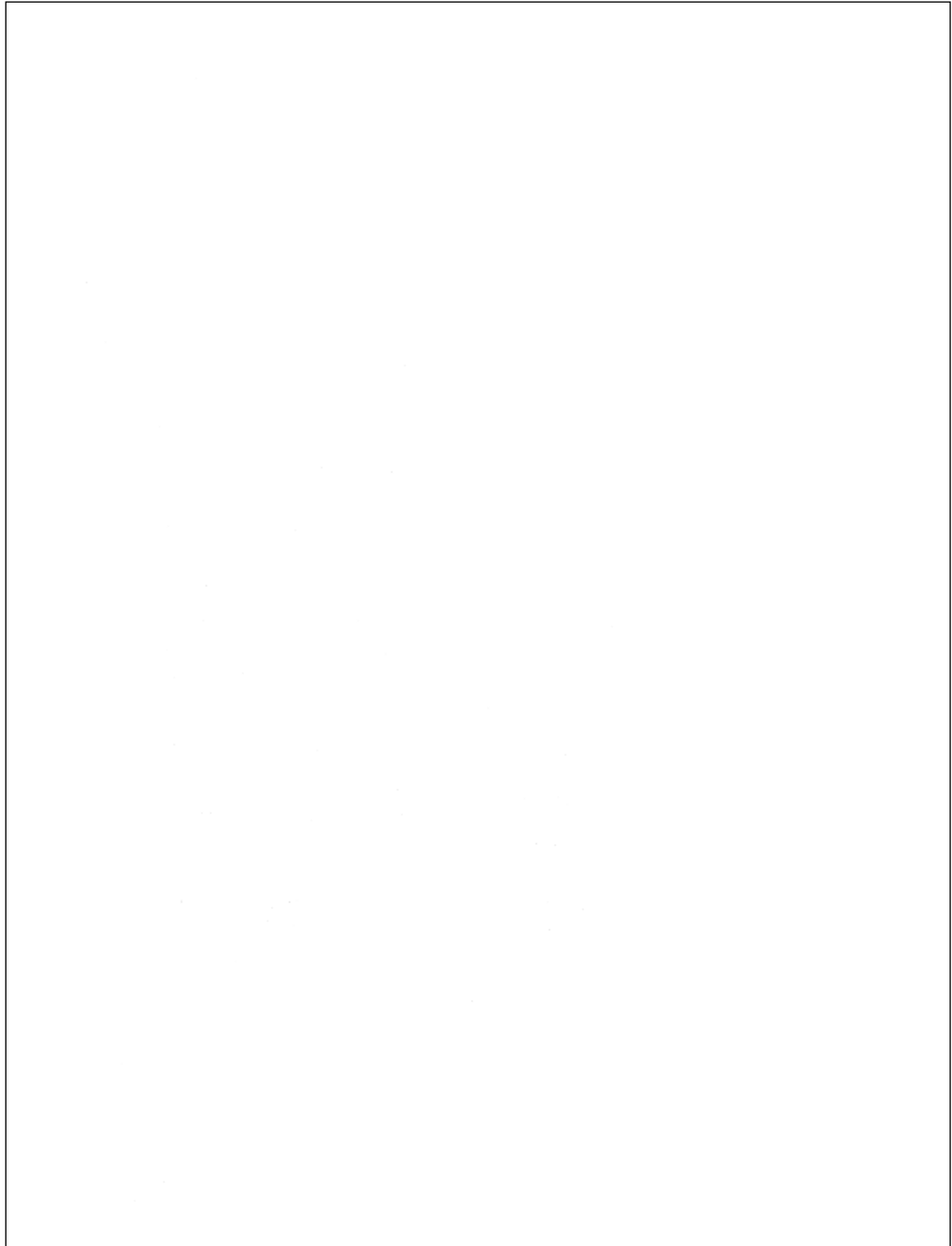
kesatuan entitas pendistribusian barang secara vertical; -----

- (9) Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha yang menerima barang dalam perkara *a quo* adalah para pedagang baik itu dalam level SO, W dan R; -----
- (10) Bahwa yang dimaksud dengan barang dalam perkara *a quo* barang yang dimaksud adalah AMDK air mineral;-----
- (11) Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dalam perkara *a quo* adalah PT. Tirta Fresindo Jaya yang memproduksi produk AMDK air mineral dengan merek dagang Le Minerale; -----
- (12) Bahwa yang dimaksud dengan persyaratan tidak akan membeli dalam perkara *a quo* adalah adanya larangan jual produk Le Minerale kepada para pedagang tingkat SO, dengan demikian pedagang SO secara otomatis tidak akan melakukan pembelian pada produk Le Minerale; -----
- (13) Bahwa adanya perbuatan dan/atau tindakan larangan jual selanjutnya akan dibahas dalam sub bab tersendiri mengenai perilaku terlapor. --

29.7 Menganai Harga AQUA; -----

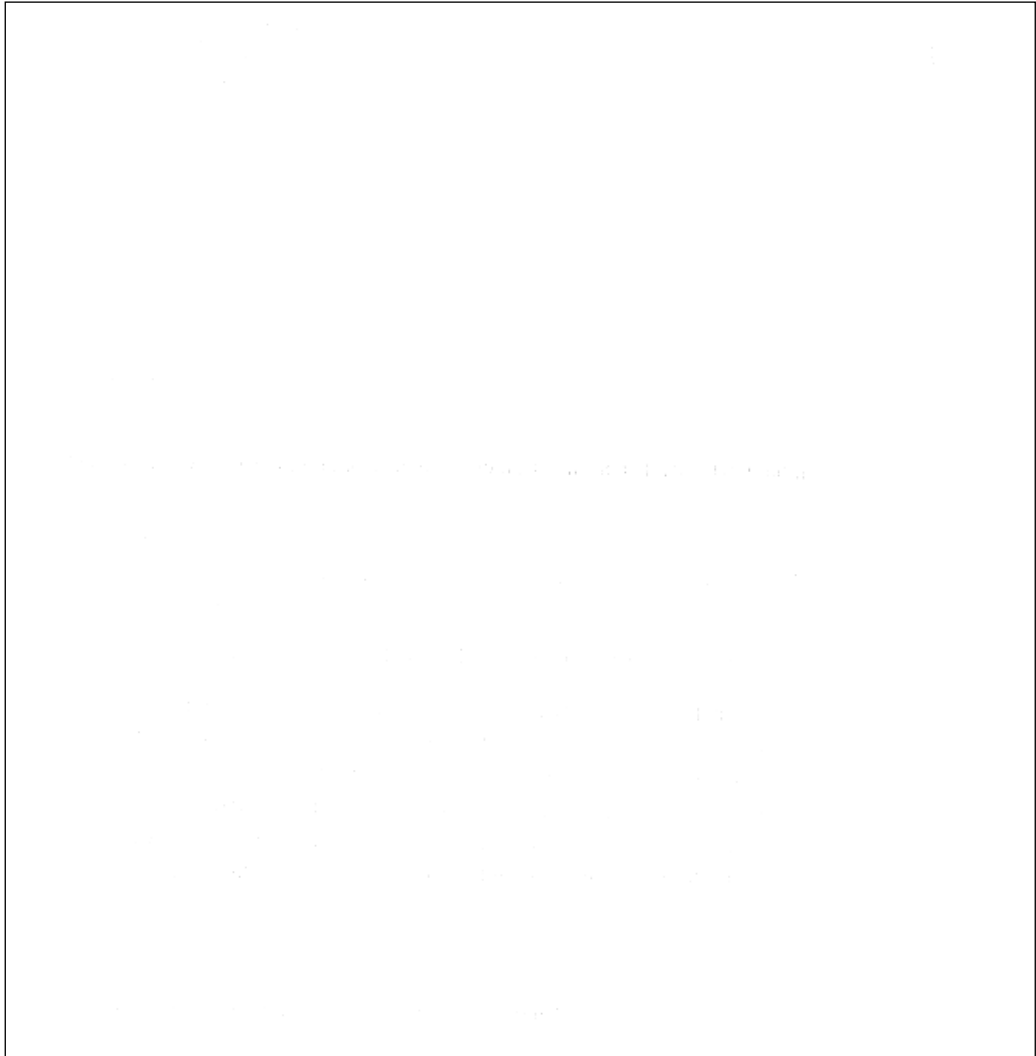
29.7.1 Harga beli distributor; -----

- a. Bahwa berdasarkan bukti dokumen, Terlapor I menetapkan harga jual produk kepada terlapor II (Harga Beli Distributor), hal tersebut terbukti dengan adanya Surat Penyesuaian Harga Baru AQUA 240 ml, 330 ml, 600 ml, 750 ml & 1500 ml yang dikirim kepada PT. Balina Agung Perkasa pada tanggal 21 Desember 2015 yang berlaku efektif tanggal 9 Januari 2016 dengan ketentuan Harga Franco gudang pabrik AQUA yang telah ditetapkan oleh PT Tirta Investama. Dengan rincian harga sebagai berikut : (*Vide Bukti*, Dokumen *Pricelist* atau daftar harga referensi); -----



(Dokumen bersifat rahasia dari Terlapor II)

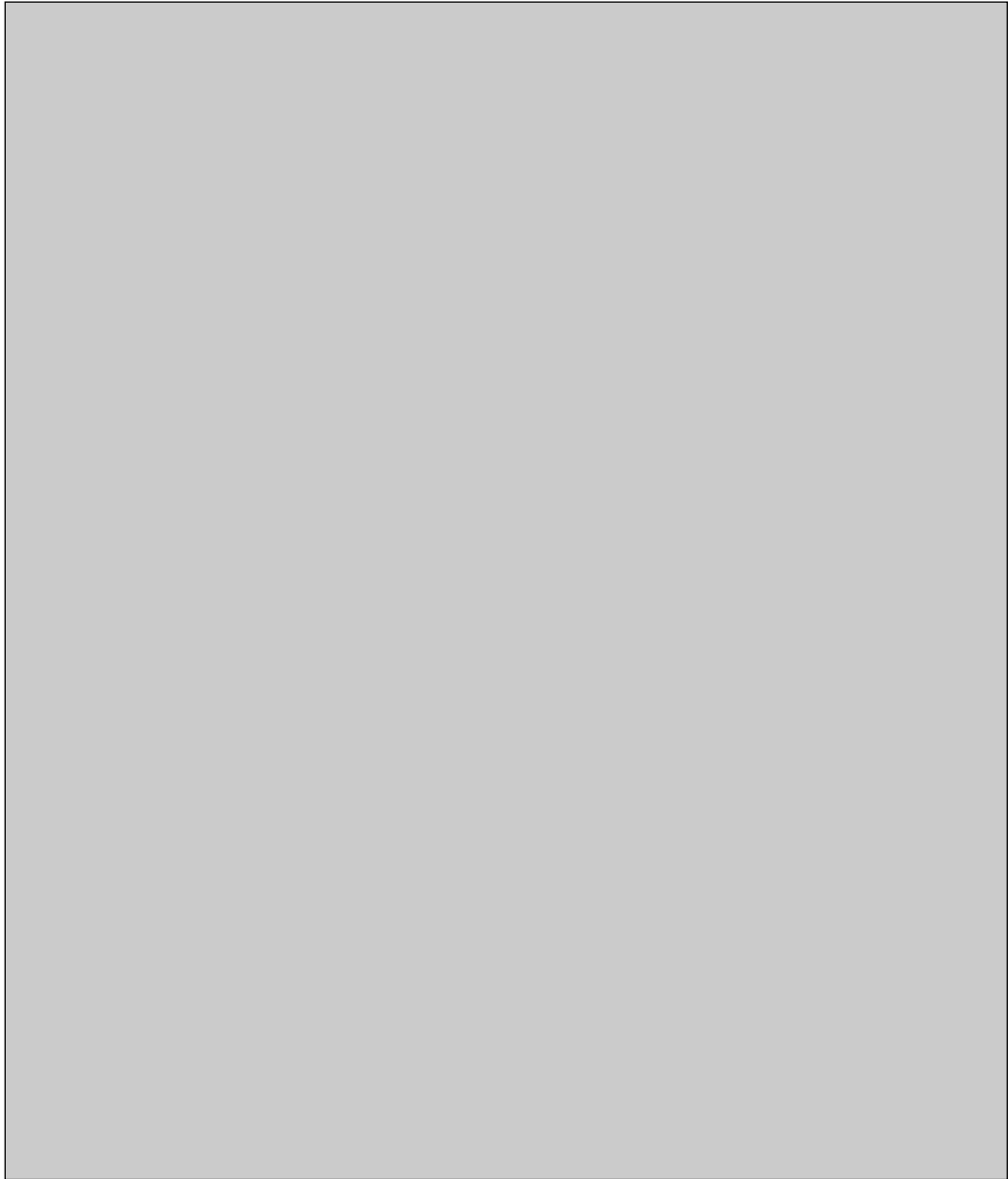
- 29.7.2 Harga Referensi dari Terlapor I;-----
- a. Bahwa berdasarkan bukti dokumen, Terlapor I menetapkan harga produk kepada terlapor II, hal tersebut terbukti dengan adanya Surat Penyesuaian Strata Harga AQUA 240 ml, 330 ml, 600 ml, 750 ml & 1500 ml yang dikirim kepada distributor pada tanggal 21 Desember 2015 yang berlaku efektif tanggal 9 Januari 2016. Dengan rincian harga sebagai berikut :
(*Vide Bukti*, Dokumen *Pricelist* atau daftar harga referensi); -----



(Dokumen bersifat rahasia dari Terlapor II)

29.7.3 Harga Jual Distributor;-----

- a. Bahwa berdasarkan bukti dokumen, terlapor II melaksanakan harga referensi yang direkomendasikan oleh Terlapor I dengan Judul Surat “Harga Baru Untuk All Product” dengan ketentuan harga efektif per tanggal 09 Januari 2016, dengan rincian sebagai berikut: (*Vide Bukti, Dokumen Pricelist* atau daftar harga referensi); -----



(Dokumen bersifat rahasia dari Terlapor II)

- b. Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas, tim investigator berpendapat sebagai berikut: -----
 - (1) Bahwa berdasarkan bukti diatas, Terlapor II tidak memiliki independensi dalam menentukan harga jual kepada pelanggannya dalam hal ini pedagang *Star Outlet, Wholesaler* dan *Retail*;-----
 - (2) Bahwa Terlapor II mengikuti harga yang diberikan oleh Terlapor I sama persis yang membuktikan bahwa terlapor II bukanlah distributor bebas melainkan bersifat terikat kepada ketentuan terlapor I; -----
 - (3) Bahwa berdasarkan harga referensi diatas terbukti bahwa terdapat selisih harga yang cukup signifikan dari adanya perbedaan status toko; -----

- (4) Bahwa adanya perbedaan harga tersebut memberikan dampak pada profit dan kemampuan pedagang untuk menjual kembali produk pada level pedagang dibawahnya dan/atau langsung kepada konsumen akhir.-----

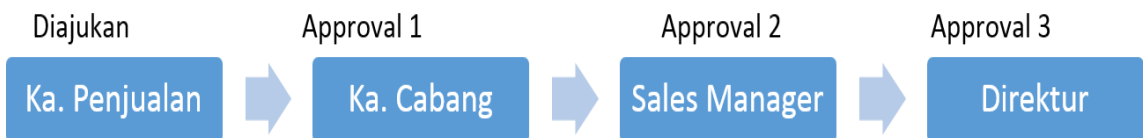
Prosedur Degradasi Toko

29.8 Prosedur Degradasi Toko;-----

29.8.1 Bahwa berdasarkan Memo Internal No. 030/BAP/Operation/Int/III-2013 yang disampaikan PT Balina Agung Perkasa mengenai kategori pelanggan berdasarkan target penjualan yaitu sebagai berikut : (*Vide* Bukti, Memo Internal Terlapor II). -----



29.8.2 Prosedur promosi & degradasi harga pelanggan BAP : -----



- 29.8.3 Syarat dan ketentuan : -----
- a. Target penjualan pelanggan dengan harga SO minimal 6000 Galon dan atau 3000 SPS;-----
 - b. Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholesaler. -----
 - c. Apabila Pelanggan dengan harga Wholesaler mencapai target harga SO maka bulan berikutnya akan mendapatkan harga SO. -----

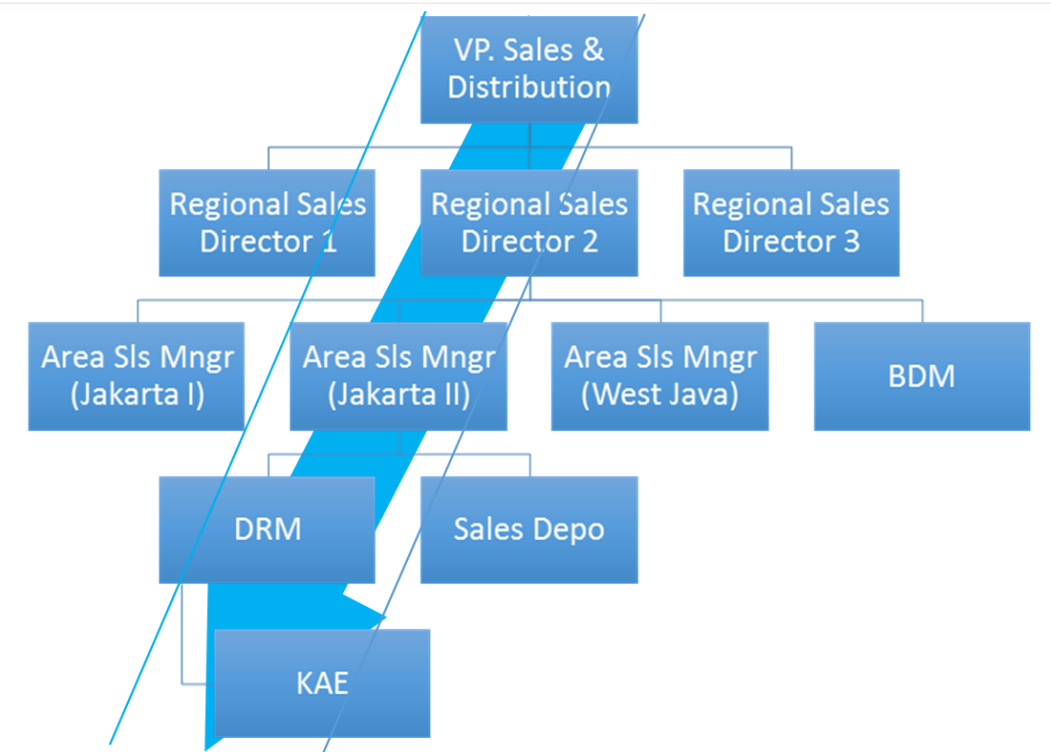
- 29.8.4 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas, tim investigator berpendapat sebagai berikut: -----
- a. Bahwa mekanisme promosi dan degradasi berdasarkan ketentuan diatas dilakukan secara berjenjang dan Direktur selaku pimpinan perusahaan akan menyetujui ditingkat paling terakhir;-----
 - b. Bahwa berdasarkan ketentuan diatas terbukti Terlapor II memiliki aturan mengenai degradasi toko yang mengacu pada performa penjualan khususnya untuk toko SO dengan sebagaimana yang tersebut diatas; -----
 - c. Bahwa pedagang toko SO HANYA dapat diturunkan apabila tidak mencapai target penjualan dan penurunan dilakukan untuk bulan berikutnya; -----
 - d. Bahwa tidak terdapat alasan lain, selain daripada performa penjualan yang dapat dijadikan dasar pertimbangan toko untuk dapat diajukan baik itu berupa promosi atau sebaliknya degradasi.-----

29.9 Struktur Organisasi Terlapor;-----

29.9.1 Struktur Organisasi Terlapor I; -----

- a. Bahwa berdasarkan bukti dokumen Struktur Organisasi PT TIV sales &

distribution, sebagai berikut: (*Vide Bukti, Struktur Organisasi Sales Modern Trade*); -

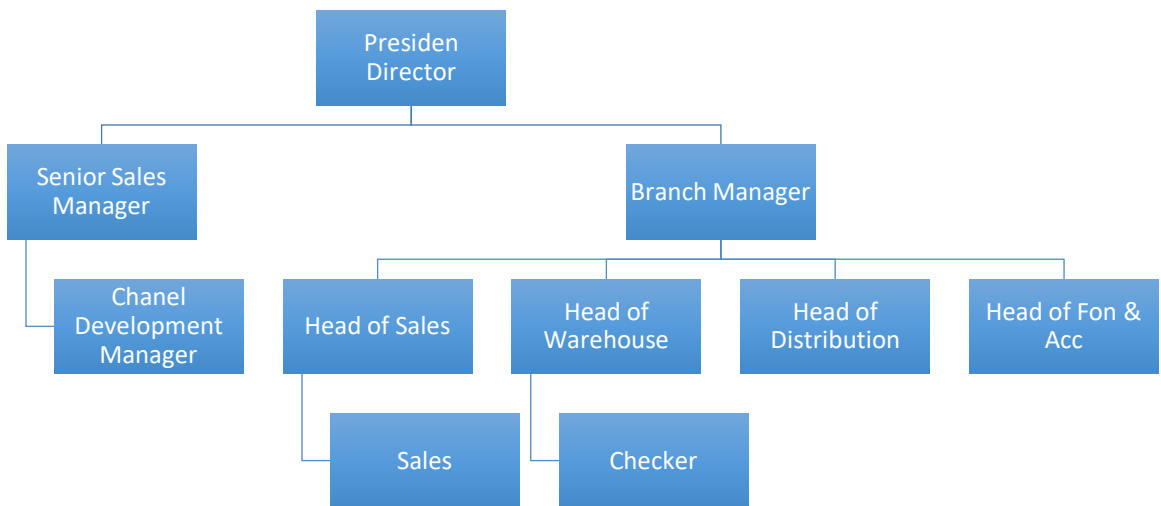


- b. Bahwa berdasarkan diagram diatas pola distribusi untuk produk yang dipasarkan pada pasar General Trade berada dibawah tanggungjawab dari VP Sales & Distribution yang dijabat oleh Sdr. Budi Stanislaus pada perkara in casu;-----
- c. Bahwa berdasarkan fakta persidangan dalam perkara in casu keterlibatan pihak terlapor I dimulai dari Regional Sales Director 2 sampai dengan KAE (Key Account Excecutive);-----
- d. Bahwa dalam perkara in casu jabatan Regional Sales Director 2 dijabat oleh Sdr. Momog Irnawan;-----
- e. Bahwa KAE ditempatkan langsung pada cabang-cabang PT BAP;-----
- f. Bahwa KAE bertanggungjawab langsung kepada DRM (Distribution Relation Manager) kemudian DRM melaporkan kembali kepada ASM (Area Sales Manager) dan selanjutnya ASM melaporkan kepada RSD (Regional Sales Director);-----

g. Bahwa keterlibatan pihak-pihak terlapor I akan diuraikan kembali dalam sub bab perilaku terlapor.

29.9.2 Struktur Organisasi Terlapor II; -----

a. Bahwa berdasarkan bukti dokumen Struktur Organisasi PT BAP dapat digambarkan, sebagai berikut: (*Vide Bukti, Dokumen Profil Perusahaan (Company Profile) dan Struktur Organisasi*)-----



b. Bahwa berdasarkan diagram diatas, Presiden Direktur atau Direktur Utama membawahi langsung Senior Sales Manager dan Branch Manager atau Kepala Cabang; -----

c. Bahwa dalam perkara in casu Jabatan Presiden Direktur dijabat oleh Sdr. Ferry Tjendekiawan, jabatan Senior Sales Manager dijabat oleh Sdr. Denny Lasut, jabatan Chanel Development Manager dijabat oleh Sdri. Erir Ipama;-----

d. Bahwa dalam perkara in casu keterlibatan pihak terlapor II mulai dari checker sampai dengan direktur utama yang akan dijelaskan lebih lanjut dalam sub bab perilaku terlapor. -----

- 29.10 Prilaku Terlapor dalam Perjanjian Tertutup; -----
- 29.10.1 Prilaku (*Conduct*) merupakan kegiatan yang dilarang yang dilakukan oleh para terlapor. Kegiatan yang dilarang adalah kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha baik sendiri ataupun bersama-sama dengan pelaku usaha lain yang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat. Bahwa berdasarkan Pasal 1 angka 12 UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, “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. -
- 29.10.2 Bahwa di dalam “*black book*” terbitan *Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH* mengenai Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 *Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition* dijelaskan, hukum antimonopoli diterapkan baik terhadap tindakan pemasaran maupun tindakan pembelian oleh pelaku usaha. Bahwa berdasarkan Prof. Frederic Jenny (mantan Hakim Mahkamah Agung Prancis 2004-2012, Guru Besar Ekonomi pada ESSEC Business School, Paris Ketua Komite Persaingan Usaha OECD) dalam tulisannya berjudul Mengungkap Kartel Dengan Bukti Tidak Langsung, Bukti Ekonomi dibagi menjadi dua yaitu Bukti Perilaku dan Struktural. Bahwa berdasarkan pendapat Prof. Frederic Jenny dalam tulisannya tersebut, Bukti Perilaku adalah satu tipe yang paling penting dari bukti ekonomi. Bukti perilaku termasuk pertama dan terutama dan dipertimbangkan lebih penting.---
- 29.10.3 Bahwa di dalam “*black book*” terbitan *Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH* mengenai Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 *Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition* pada pasal 1 angka

4 dijelaskan Hambatan masuk dikategorikan menjadi tiga yaitu: -----

- a. hambatan masuk pasar secara hukum,
- b. hambatan masuk pasar faktual,
- c. hambatan masuk pasar strategis

29.10.4 Bahwa hambatan strategis adalah apabila penutupan pasar salah satunya berdasarkan perjanjian eksklusif. Bahwa berdasarkan uraian sub bab (6) mengenai penguasaan pasar terbukti pada tahun 2016, PT Tirta Fresindo Jaya selaku principal produk Le Minerale merupakan pesaing utama atau kompetitor terdekat dari produk AQUA yang diproduksi oleh terlapor I. Bahwa pesatnya laju pertumbuhan penjualan produk Le Mineral yang merupakan produsen *newcomer* dalam pasar bersangkutan diduga kuat sebagai latar belakang adanya kebijakan antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor, khususnya terlapor I. Bahwa dalam perkara *in cau*, bukti perilaku atau kegiatan yang dilakukan oleh para terlapor adalah sebagai berikut :-----

29.11 Adanya Perjanjian;-----

29.11.1 Bahwa dalam perkara *in casu* terdapat perjanjian antara principal dengan distributor yang membuktikan mekanisme bisnis antara terlapor bukanlah mekanisme jual-beli putus. Bahwa bukti tersebut sebagai berikut:-----

- a. Pengakuan Terlapor;-----
Bahwa terbukti hubungan bisnis antara terlapor I dengan Terlapor II bukanlah hubungan jual-beli putus karena antara terlapor memiliki perjanjian khusus mengenai distributor hal tersebut diakui oleh para terlapor sebagaimana dalam berita acara sebagai berikut : (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor I) -

31.	Pertanyaan Investigator	Apakah distributor itu memiliki perjanjian resmi/khusus dengan TIV ?
	Jawaban	Bagi semua distributor yang menjual produk yang diproduksi TIV memiliki kontrak distributor dengan TIV

- b. Terlapor II juga mengakui adanya perjanjian tertulis dengan terlapor I dalam berita acara sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II);

66	Pertanyaan Investigator	Bagaimana sistem kerjasama anda dengan TIV, ada perjanjian?
	Jawaban	Ada.

- c. Bahwa konsep jual-beli putus yang diklaim oleh para terlapor pada faktanya tidak sesederhana jual-beli putus dalam konsep jual-beli putus biasa karena terbukti antara Terlapor I dan Terlapor II memiliki perjanjian khusus mengenai distributor. -----
- d. Penempatan Pegawai; -----
Bahwa adanya penempatan pegawai Terlapor I semakin menguatkan bukti Terlapor II bukanlah distributor independen yang secara bebas terlepas dari pengawasan Terlapor I yang seharusnya hal tersebut menjadi dasar dari konsep jual beli putus. Bahwa hal tersebut diakui oleh terlapor dalam berita acara sebagai berikut : (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II);

229.	Pertanyaan Investigator	Apakah ada orang TIV yang ditempatkan di BAP?
	Jawaban	Ada.
230.	Pertanyaan Investigator	Apa namanya?
	Jawaban	Ada area sales manager (asm), ada DR, dan KAE.
234.	Pertanyaan Investigator	Ada berapa KAE?
	Jawaban	Sekitar 10.

- e. Bahwa berdasarkan keterangan diatas terbukti Terlapor I menempatkan beberapa organ perusahaan di tempat terlapor II, diantaranya ASM (*Area Sales Manager*), DRM (*Distribution Regional Manager*) dan KAE (*Key Account Executive*), bahkan untuk jabatan KAE terlapor II mengakui terdapat 10 orang yang ditempatkan diperusahaannya. -----
- f. Bahwa selain bukti pengakuan para terlapor, saksi pegawai TIV pun mengakui adanya penempatan pegawai TIV di distributor dalam

berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi, Sdr. M. Luthfi); -----

69.	Pertanyaan Investigator	Anda menuliskan terkait balasa saksi, initinya depo karawang siap menjalan putusan KAE jakarta 2 ?
	Jawaban	Pak pram, dinidn pak arfan ali
90.	Pertanyaan Terlapor I	Ini permintaan distributor tapi disebutkan KAE tim Jakarta 2
	Jawaban	Itu karna KAE Jakarta tim 2 ini yang berhubungan dengan distributor
141.	Terlapor I	Kami ingin menegaskan perjasannya lagi
	Jawaban	Tim ini Jakarta 2 ini ya tim mereka KAE dan distributor

g. Bahwa berdasarkan kerangan saksi diatas terbukti tim Jakarta 2 merupakan tim yang bekerja bersama-sama dengan distributor dalam hal ini adalah terlapor II. -----

29.11.2 Struktur Organisasi *Sales Distribution* Terlapor I; ----

a. Bahwa berdaarkan bukti dokumen mengenai struktur organisasi *sales and distribution division* yang dimaksud dengan team Jakarta 2 sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Struktur organisasi *sales and distribution division*);-----

Nama	Jabatan
Momog Irnawan	<i>Regional Sales Director 2</i>
Arfan Ali	<i>Area Sales Mananger</i>
1. Ferry Sasui 2. Edi Sutikno 3. Didin S	<i>Distribution Regional Manager</i>
1. Taufik H. 2. Wahyudi 3. Bibmoko 4. Abdul Muis 5. Slamet W 6. Praptowo S 7. Anton W 8. Mulyadi Nur 9. Susanti D 10. Sukiman	<i>Key Account Excecutive</i>

b. Bahwa adanya fakta tidak independennya terlapor II menguatkan bukti konsep jual-beli putus antara terlapor I dan terlapor II bukanlah konsep perjanjian jual-beli putus biasa, melainkan konsep *distributorship agreement* sebagaimana yang dijelaskan oleh Ahli Hukum, Sdr. Prahasto dalam berita acara sebagai

berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli hukum, Sdr. Prahasto)

21.	Pertanyaan Terlapor I	Kalau perjanjiannya adalah jual-beli putus suatu barang antara principal dengan distributor, apakah tindakan yang dilakukan oleh distributor dapat dimintakan pertanggung-jawaban terhadap principal?
	Jawaban	Sehubungan dengan jual-beli putus, <i>distributorship agreement</i> ini memuat 2 macam perjanjian. Yang pertama mengenai kewajiban distribusi, tujuan dari <i>distributorship</i> adalah adanya kewajiban dari distributor untuk mendistribusikan sesuatu. Akan tetapi di sini konstruksinya sesuatu yang harus didistribusikan itu diperjual-belikan secara putus di mana kontruksi jual-beli putus adalah jual-beli biasa tetapi kewajiban untuk mendistribusikan sesuatu yang berasal dari principal dan tujuan dari <i>distributorship agreement</i> merupakan hal yang berbeda serta tunduk pada konsep pemberian kuasa, kecuali perjanjian mengatur lain misalnya ada klausula di dalamnya yang menyatakan bahwa perjanjian ini tidak melahirkan hubungan kuasa atau <i>agency relationship</i> . Tetapi <i>distributor agreement</i> tidak mungkin tidak melahirkan <i>distributorship</i> .

c. Bahwa pendapat senada juga disampaikan oleh ahli lain, yaitu Sdri. Siti Anisa selaku Ahli Hukum Persaingan Usaha dalam berita acara, sebagai berikut : (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli hukum persaingan usaha, Sdri. Siti Anisa); -----

23.	Pertanyaan Investigator	Katakan dalam suatu kasus tidak ditemukan perjanjian tertulis tapi terlihat ada perbuatan bersama-sama?
-----	----------------------------	---

Jawaban	<p>Pada setiap perjanjian apapun bentuknya ada 3 fase yang dilalui, ada pra kontrak, kontrak dan pelaksanaan kontrak. Dalam praktek ada pelaksanaan kontrak, ada perbuatan yang sudah dilakukan. Kemudian apakah itu termasuk perjanjian dimana perbuatan sudah terjadi, sedangkan tidak ada perjanjian tertulis, dan membuktikan adanya kesepakatan pada saat kontrak dibuat itu sulit sekali, tapi dalam persaingan usaha itu memang ada. Pertanyaannya apakah harus diabaikan begitu saja jika perbuatan sudah terjadi meskipun tidak ada kontraknya? Menurut saya, perbuatan ini melibatkan kedua belah jika merujuk pihak sesuai Pasal 15 ayat (3) antara produsen dan distributor atau penjual dan pembeli, apakah ada perbuatan yang sudah dilakukan oleh distributor terkait dengan produk yang dijual <i>principal</i>/produsen tanpa ada kesepakatan? Seharusnya tidak, jika murni perjanjian distribusi. Tetapi dalam praktek juga sering ditemukan perjanjian distribusi yang dilekatkan syarat-syarat, yang mana syarat-syarat seperti itu seharusnya adalah perjanjian keagenan. Inilah menurut saya ada perbuatan melawan hukum, yaitu melawan yang diatur UU No. 5 Tahun 1999 khususnya Pasal 15.</p>
---------	---

d. Bahwa berdasarkan pendapat ahli diatas, adanya perjanjian yang mengandung syarat-syarat merupakan ciri dari perjanjian keagenan. Bahwa perbedaan agen dan distributor juga diungkapkan oleh ahli lainnya yaitu Sdr. Nindyo yang berpendapat sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli hukum bisnis, Sdri. Siti Nindyo); -----

10	Pertanyaan Terlapor I	Prinsip hubungan antara distributor dengan agen apa bedanya?
	Jawaban	Dalam Permendag No 10 tahun 2016 dan 22 tahun 2016 , agen juga didefinisikan sebagai perusahaan perdagangan yang mendistribusikan jugabarang principal, namun agen bertindak dan atas nama principal, perbedaannya dengan distributor, kalau Distributor mandiri, kalau agen bertindak untuk dan atas nama principal/ mendapat kuasa dari principal , hubungan hukum tunduk pada pemberian kuasa 1792-1819 Kuh perdata.

12	Pertanyaan Terlapor I	Artinya apakah principal bisa dimintai pertanggungjawaban atas tindakan yang dilakukan Distributor?
	Jawaban	Distributor tidak bisa, kalau agen bisa, karena agen mendapat kuasa principal.

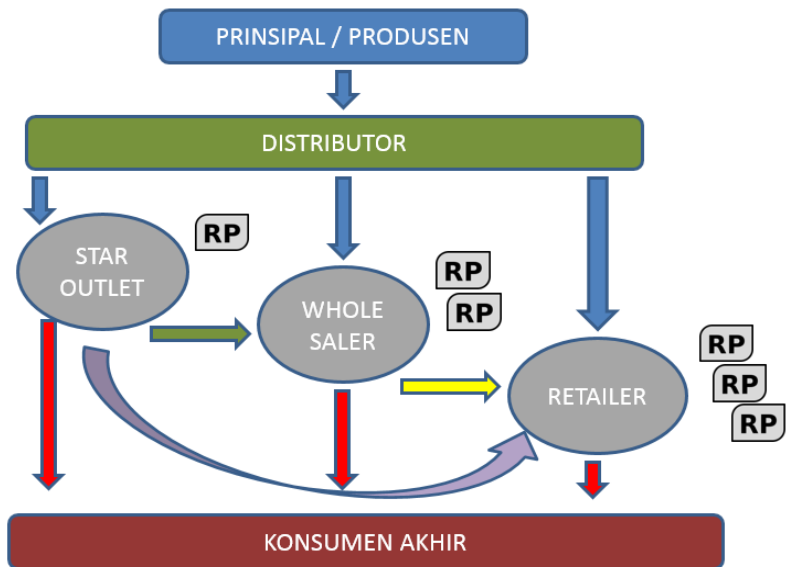
- e. Bahwa berdasarkan keterangan ahli diatas, pertanggungjawaban tidak dapat dimintakan kepada principal apabila antara distributor dengan principal merupakan hubungan jual-beli putus. Sementara dalam perkara *in casu* terlapor II bukanlah termasuk katagori distributor independen karena memiliki kesepakatan dengan principal dan juga kesepakatan tersebut berisi syarat-syarat yang masuk dalam katagori keagenan (*distributorship*) sehingga apa yang dilakukan oleh distributor, principal dapat dimintai pertanggungjawaban sepanjang hal tersebut relevan dengan kepentingannya. -----

29.12 Pengaturan Mengenai Harga; -----

29.12.1 Bahwa tim investigator berpendapat terlapor II dalam menentukan harga tidaklah independen karena dipengaruhi oleh terlapor I sebagaimana alasan berikut: -----

- a. Bahwa pengaturan mengenai harga dibedakan menjadi beberapa strata dalam mata rantai distribusi. Adanya perbedaan harga tersebut merujuk pada jumlah penjualan para pedagang yang melakukan transaksi dan dihitung per akhir bulan. Perbedaan strata dan minimum pembelian telah dijelaskan dalam bagan pada sub bab mengenai distribusi produk sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab 7;-----
- b. Bahwa dalam rantai distribusi berjenjang dalam perkara *in casu*, strata yang disandang oleh pedagang sangat mempengaruhi pola bisnis dan keuntungan pedagang. Bahwa adanya perbedaan harga seperti yang telah diurai dalam sub bab mengenai harga jual distributor diatas (9.3), membuktikan strata

pedagang sangat menentukan harga beli yang didapat oleh pedagang yang bersangkutan. Adanya perbedaan harga diantara strata pedagang mempengaruhi langsung harga jual pedagang dan keuntungan yang didapat untuk memperjelas konsep yang dimaksud, tim investigator membuat matriks berikut: ---



- c. Pada matrik diatas dapat digambarkan bahwa pedagang SO jika stratanya turun menjadi W maka peluang pedagang SO untuk menjual produk kepada pelanggannya yang berstatus pedagang W sudah tidak dapat dilakukan lagi karena harga yang didapat pedagang (semula SO) menjadi sama dengan pelanggannya, hal ini dikarenakan pada tingkat distributor pun harga telah ditetapkan berdasarkan strata tertentu. -----
- d. Pedagang yang stratanya paling atas (pedagang SO) memiliki peluang yang paling besar diantara strata pedagang lainnya, pedagang dengan status SO pun mendapatkan harga yang paling efisien dibandingkan dengan strata pedagang lainnya. Sehingga wajar apabila pedagang sangat takut jika kehilangan status SO. Apabila pedagang SO turun menjadi W, akibatnya pasar yang dapat diperoleh menjadi lebih kecil begitu juga dengan harga yang didapat menjadi lebih mahal yang pada

akhirnya keuntungan yang diperoleh menjadi berkurang.-----

29.13 Persyaratan Anti Persaingan; -----

29.13.1 Bahwa dalam perkara *in casu*, tim investigator mendapatkan fakta para terlapor telah membuat persyaratan anti persaingan dengan cara sebagai berikut:-----

a. Prosedur Degradasi tidak Sesuai Aturan; -----

- (1) Bahwa berdasarkan bukti yang telah dijelaskan dalam sub bab mengenai prosedur degradasi toko (sub bab 10), persyaratan pedagang / toko hanya merujuk pada target penjualan dan bukan hal yang lainnya;-----
- (2) Bahwa dalam perkara *in casu* Terlapor II yang membuat aturan degradasi telah secara nyata mengabaikan ketentuan dan/atau mekanisme dengan melakukan degradasi tanpa mengacu pada target penjualan setiap bulannya; -
- (3) Bahwa berdasarkan keterangan terlapor II dalam berita acara proses degradasi dilakukan berdasarkan hasil evaluasi bulanan sehingga pedagang yang tidak mencapai target akan di degradasi pada bulan berikutnya. Bahwa hal tersebut telah diakui oleh terlapor dalam berita acara, sebagai berikut : (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II);-----

134.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanismenya apakah satu toko tidak sampai 3000 seketika langsung turun, atau dikasih peringatan terlebih dahulu?
	Jawaban	Bulan berikutnya langsung turun.
135.	Pertanyaan Investigator	Contoh, Jika toko saya bulan oktober tidak sampai target, jadi di bulan November saya turun degradasi?
	Jawaban	Seharusnya seperti itu.

- (4) Bahwa berdasarkan bukti data performa SO terlapor II, Terlapor II akan mendegradasi toko apabila tidak

mencapai target penjualan SPS minimum 3000 SPS setiap bulan namun berdasarkan bukti perfoma SO terlapor II tidak serta merta melakukan degradasi.-----

b. Degradasi tidak Merujuk Target Penjualan;-----

(1) Bahwa Terlapor I dan Terlapor II memberikan ancaman degradasi kepada toko-toko dalam perkara *in casu* tanpa merujuk target penjualan SO; -----

(2) Bahwa berdasarkan keterangan saksi pedagang SO yang mendapatkan ancaman, ancaman degradasi terjadi pada pedagang SO yang target penjualannya diatas target mengacu pada mekanisme promosi dan degradasi sebagaimana yang telah diatur dalam sub bab (10); -----

(3) Bahwa pedagang SO yang tetap diancam degradasi meskipun berdasarkan bukti dokumen penjualan yang didapatkan dari terlapor II mendapatkan performa penjualan yang sangat baik: (*Vide Bukti, Surat Pernyataan SO dan Dokumen Performa Penjualan SO*);-----

No	Nama SO	Cabang BAP	Avg SPS 2016*)
1	SO Jaya Baru	Sunter	3.405
2	SO Wijaya Kusuma	Cikampek	7.370
3	SO Yania	Bekasi	15.559
4	SO Chu Chun	Cikampek	4.156**)

*) Data diberikan oleh terlapor II hanya sampai bulan Oktober

**) Data dihitung ketika status toko masih SO sampai dengan bulan Mei 2016

(Data diolah oleh tim investigator)

(4) Bahwa toko Chun Chun di degradasi bukan karena tidak dapat memenuhi target penjualan melainkan karena menjual produk pesaing (Le Minerale) terbukti dengan adanya surat elektronik

degradasi; (Vide Bukti, dokumen Email antara Sdr. Sulistyو Pramono dengan Sdr. Denny Lasut); -----

- (5) Bahkan toko Noval diturunkan bukan berdasarkan target penjualan melainkan karena berhubungan dengan pihak kompetitor (Le Minerale), berikut keterangannya dalam berita acara: (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval); -

73.	Pertanyaan Majelis Komisi	Saksi awalnya adalah SO , lalu -5 bulan lalu turun jadi W ?
	Jawaban	Bukan, jadi saya turun jadi w sejak ikut gathering LM, sejak itu sudah ada intimidasi, ada pelarangan, jadi diminta tidak mendisplay produk LM.

c. Degradasi tidak dilakukan pada SO lain; -----

29.48.1 Bahwa proses degradasi semakin terbukti menjadi persyaratan anti persaingan karena berdasarkan bukti dokumen banyak pedagang SO yang tidak mendapatkan peringatan degradasi meskipun penjualannya jauh dibawah target; -----

29.48.2 Bahwa bukti terlapor II tidak memberikan sanksi / degradasi terhadap toko-toko yang penjualannya tidak mencapai target dapat dilihat, sebagai berikut: (Vide Bukti, Dokumen Performa SO);-----

No	Nama SO	Cabang BAP	Avrg SPS 2016
1	SO Ruslan	Babelan	1.950
2	SO Wijaya Kusuma	Bekasi	2.591
3	SO Nalur Jaya	Cibubur	1.712
4	SO Arya Sadi	Cibubur	1.664
5	SO Samen	Cikarang	2.984
6	SO Setia Jaya	Cikarang	1.840
7	SO Sofi	Cimanggis	2.937
8	SO Tirta Rizki	Cimanggis	1.834
9	SO Kama Jaya	Lemah Abang	1.634
10	SO Anugrah	Lemah Abang	2.732
11	CV Sandra Sukses Abadi	Lemah Abang	2.180

12	SO Yeyen	Pulogadung	2.256
13	SO Sinar Agung (Alung)	Pulogadung	2.320
14	SO Sumber Rejeki Utan Kayu	Pulogadung	2.388
15	SO Srikandi	Plumpang	2.659
16	SO Murah	Plumpang	637
17	SO Erwin	Plumpang	1.183
18	SO Semarang	Plumpang	1.506
19	SO Yosi	Plumpang	2.457
20	SO Gunung Rezeky UD	Rawagirang	2.537
21	SO Santai Baru	Rawagirang	1.616
22	SO Candi Agung	Rawagirang	2.262
23	SO ABC	Sunter	2.836
24	SO Anugrah	Sunter	20.29

29.48.3 Bahwa tindakan terlapor II yang melakukan degradasi tidak berdasarkan mekanisme yang benar tidak terlepas dari adanya pengaruh dan kepentingan terlapor I; -----

29.48.4 Bahwa dalam perkara in casu terlapor I dan terlapor II melakukan degradasi karena pedagang tidak loyal; -----

29.48.5 Bahwa para terlapor yang bertindak sebagai pemasok barang kepada pedagang telah menetapkan persyaratan untuk tidak membeli produk kompetitor. -----

29.14 Prilaku Terstruktur dan Sistematis; -----

29.14.1 Bahwa tindakan para terlapor merupakan tindakan yang terstruktur dan sistematis. Tindakan anti persaingan yang dilakukan oleh para terlapor dilakukan lebih dari satu karyawan dan dilakukan tidak hanya di satu wilayah saja. Berikut pembuktian kegiatan terstruktur dan sistematis yang dilakukan para terlapor: -----

29.14.2 Bahwa tindakan ancaman dilakukan oleh karyawan terlapor I dan karyawan terlapor II sebagaimana kesaksian para pedagang sebagai berikut:-----

- a. Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

46.	Pertanyaan Investigator	Untuk pengambilan barang dari balina, saksimengatakan biasa ketemu pakNur Syamsu, adalagi yang lain?
	Jawaban	Yang biasa datang saya ada Pak Nursamsu dan Pak Suyono selaku kepala deponya
47.	Pertanyaan Investigator	Saksi kenal Pak Pram ?
	Jawaban	Setau saya, Pak Pramono itu ngakunya dari tirta investama
56.	Pertanyaan Investigator	Pada tahun 2016 Pak Nur Syamsu tadi dikatakan melarang saksi jualan produk le minerale , selain beliau juga ada yang melarang untuk hal serupa ?
	Jawaban	Pak pramono
57.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana melrangnya ?
	Jawaban	Kalau masih mau jual aqua tolong jangan jual le minerale, kalau masih jual le minerale status saya akan diturunkan menjadi wholesaler

b. Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval); -----

74.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Sebelum ikut gathering saya sudah diintimidasi, juli 2016 ada permintaan dari orang balina untuk tidak mendisplay produk LM
78.	Pertanyaan Investigator	Terus ?
	Jawaban	Hari minggu menjelang gathering ada datang 3 orang balina, saya ditanya ikut gathering tidak dan saya jawab karena diundang saya datang. Kemudian beberapa minggu kemudian datang pak pepen dan pak moko. Pak pepen itu dari balina cimanggis, kalau pak moko dia memperkenalkan diri dari TIV
175 .	Pertanyaan Investigator	Saat ini bagaimana statusnya ?
	Jawaban	Setelah somasi ada datang pak momog irawan
176 .	Pertanyaan Investigator	Ini siapa ?
	Jawaban	Orang TIV dia dir regional 2, dia nanya nanya situasi terkini
179 .	Pertanyaan Investigator	Teruskan ceritanya ?

	Jawaban	Dia datang dan minta maaf, dia jelasin pak moko datang itu bukan kebijaksanaan direksi, itu tim operasional saja. Saya bantah itu, saya bilang bahwa pak moko itu bilang atas instruksi atasan. Lalu setelah itu pak momog tullis nomor telp. Lalu dibilang bahwa toko saya tidak pernah diturunkan jadi SO, itu kata pak momog.
--	---------	--

c. Keterangan saksi Sdr. Irwan (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya); -----

72	Pertanyaan Investigator	Yang sering hubungan dengan toko siapa lagi?
	Jawaban	Yang sering datang pak pepen.
73	Pertanyaan Investigator	Orang TIV ini siapa?
	Jawaban	Saya tidak kenal, saya tahu dari wa dia akan datang dengan pihak TIV

d. Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania); -----

84.	Pertanyaan Investigator	Balina cipendawa ?
	Jawaban	Iya
85.	Pertanyaan Investigator	Siapa namanya ?
	Jawaban	Joe
86.	Pertanyaan Investigator	Selaku apa dia ?
	Jawaban	Kepala cabang balina
89.	Pertanyaan Investigator	Lalu siapa ?
	Jawaban	Ada pak wahyudi dari TIV
95.	Pertanyaan Investigator	Jadi diamati gitu ya ?
	Jawaban	Iya karna lokasi toko saya dipinggir jalan, ada checker juga namanya jejep, jadi dari orang balina, datang orang balina untuk cek stok aqua ada berapa, mizone ada berapa, tapi saya tidak tahu bagaimana dia tahu saya jualan LM juga. Tapi setelah somasi ini dia tidak datang lagi.
117	Pertanyaan Investigator	Lalu bagaimana maksud kunjungannya ?
	Jawaban	Pak momog datang lalu dia ngomong bahwa saya minta maaf atas nama aqua, atas kelalaian tim kami. Saya bilang pak momok ini bukan kesalahan ini intruksi dari atasan karna banyak toko juga yang terintimidasi. Lalu pak momok bilang ini bukan intruksi saya. Saya tidak mau tahu pak momok

173	Pertanyaan Investigator	Berkaitan dengan pak wahyudi, dia yang sidak, saksi kan diberikan status SO oleh balina, apakah menanyakan kenapa pak wahyudi yang menyatakan dicabut SOnya ?
	Jawaban	Iya saya tanya ke dia, Pak wahyudi bilang ini instruksi dari atasan

e. Keterangan saksi Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya); -----

102.	Pertanyaan Investigator	Mereka ditekan juga untuk mensosialisasikan aturan tersebut ?
	Jawaban	Sepertinya, seperti itu pak.
	Pernyataan Terlapor I	Keberatan majelis itu jawaban saksi merupakan pendapat
	Pernyataan Investigator	Jadi dari yang bapak dengar pak haris dan bu eril mengatakan mereka dapat perintah dari TIV, apakah ada perintah resmi mereka melaksanakan intruksi dari TIV?
	Jawaban	Tidak tahu perintah resminya, mereka hanya menyebut dari aqua.
139.	Pertanyaan Investigator	Kalau yania ?
	Jawaban	Banyakan di ancam, saya dengar ribut dengan pak kumis wahyudi itu orang TIV. Kalau pa wahyudi pernah bentrok dengan saya itu orang TIV di balina di cabang cibubur
	Pernyataan Terlapor I	Ijin mulia, agar clear mohon lebih jelas memberitahu orang mana apakah dari balina atau TIV
	Jawaban	Yania berhubungan dengan orang TIV yaitu pak wahyudi. dicibubur dengan saya. Kalau pak edi ribut dengan orang Bapak Pepeng dari PT Balina cabang cimanggis
66.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana himbauan lisannya ?
	Jawaban	Kalau bisa jangan pajang le minerale di depan, awal awal saya cuekin karna kemudain semakin sering di himbau sampai ke atasnya balina jadi saya geser
70.	Pertanyaan Investigator	Atasnya itu siapa ?
	Jawaban	Kepala DEPO Balina cabang cibubur bapak Rosidi

29.14.3 Bahwa terbukti adanya komunikasi melalui surat elektronik dengan menyampaikan pula informasi tersebut kepada pihak-pihak baik terlapor I maupun terlapor II merupakan bentuk komunikasi yang terstruktur dan sistematis; -----

- 29.14.4 Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik diketahui terdapat nama-nama sebagai berikut: Sulistiyo Pramono, Deny Lasut Didin Surojudin, Erir Ipama, Hironimus Suhari, Nursamsu, Catur Nugroho, Eddyzar, Muhammad Luthfi, Arfan Ali, H. Oding dan Matalih (Vide bukti Surat Elektronik Komunikasi e-mail); -----
- 29.14.5 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi dan bukti-bukti diatas terdapat keterlibatan lebih dari satu karyawan yang mendatangi toko SO untuk melakukan pelanggaran jual produk pesaing dan merujuk pada struktur organisasi seperti yang telah diuraikan diatas dalam sub struktur organisasi para terlapor (13.1 dan 13.2) maka dapat diklasifikasikan sebagai tindakan manajemen dan bukan tindakan individu. Keterlibatan pihak dalam perkara *in casu* sebagaimana bukti-bukti diatas, antara lain : (*Vide Bukti*, Dokumen Struktur Organisasi Terlapor I dan Terlapor II); -----
- 29.15 Dari Pihak Terlapor I :-----
 - 29.15.1 Sdr. Bibmoko alias moko sebagai *Key Account Excecutive* yang ditempatkan pada kantor cabang terlapor II wilayah Cimanggis; -----
 - 29.15.2 Sdr. Wahyudi sebagai *Key Account Excecutive* yang ditempatkan pada kantor cabang terlapor II wilayah Bekasi; -----
 - 29.15.3 Sdr. Sulistiyo Pramono alias pram sebagai Key Account Excecutive yang ditempatkan pada kantor cabang terlapor II wilayah Cikampek; -----
 - 29.15.4 Sdr. Didin Surojudin alias dindin sebagai Distributor Regional Manager; -----
 - 29.15.5 Sdr. Arfan Ali sebagai Area Sales Manager; -----
 - 29.15.6 Sdr. Muhammad Luthfi sebagai Kepala Depo Karawang;
 - 29.15.7 Sdr. H. Oding sebagai bawahan Sdr. Muhammad Luthfi; -----
 - 29.15.8 Sdr. Matalih sebagai bawahan dari Sdr. Muhammad Luthfi; -----
 - 29.15.9 Sdr. Momog Irnawan sebagai Regional Sales Director Jakarta 2. -----
- 29.16 Dari Pihak Terlapor II :-----

- 29.16.1 Sdr. Jejep diketahui sebagai checker cabang Bekasi; ---
- 29.16.2 Sdr. Pepen Nurjamil diketahui sebagai kepala penjualan cabang Cimanggis; -----
- 29.16.3 Sdr. Joe diketahui sebagai kepala cabang Bekasi; -----
- 29.16.4 Sdr. Nursamsu diketahui sebagai kepala penjualan cabang Cikampek; -----
- 29.16.5 Sdr. Hironimus Suhari diketahui sebagai kepala cabang Cikampek; -----
- 29.16.6 Sdr. Catur Nugroho diketahui sebagai kepala cabang Cikarang; -----
- 29.16.7 Sdr. Eddyzar diketahui sebagai kepala penjualan cabang Cikarang; -----
- 29.16.8 Sdr. Rosidi diketahui sebagai kepala cabang Cibubur;
- 29.16.9 Sdr. Erir Ipama diketahui sebagai Channel Development Manager ;-----
- 29.16.10 Sdr. Denny Lasut diketahui sebagai Senior Sales Manager; -----
- 29.16.11 Sdr. Ferry Tjendekiawan diketahui sebagai Direktur Utama; -----
- 29.17 Bahwa berdasarkan keterlibatan pihak-pihak diatas terbukti bahwa tindakan terlapor I dan terlapor II merupakan tindakan yang terstruktur dan sistematis dan bukan merupakan tindakan individu. -----
- 29.18 Bahwa pandangan ahli terkait tindakan sistematis atau sistemik juga diutarakan oleh ahli ekomoni faisal basri dalam persidangan yang berpendapat sebagai berikut: (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli Ekonomi*);-

80.	Pertanyaan Terlapor I	Bisa dijelaskan apa yang dimaksud larangan sistemik itu ?
	Jawaban	Konteks tadi saya bicara kalau perusahaan itu melakukan praktek serupa dengan memaksa distributor atau apapun itu ,melakukan tindakan yang merata di berbagai tempat, tidak ad hoc disatu tempat. Satu tiindakan terencana, terorganisasi untuk menyeragamkan tindakan
81.	Pernyataan Terlapor I	Apa parameter suatu larang itu bersifat sistemik ?
	Pernyataan Investigator	Misal ada surat edaran dari korporasi untuk mengambil ancang ancang distributor mengintimidasi star outlet di wilayah tertentu, jadi tidak insidental, tidak random

29.19 Bahwa berdasarkan pendapat ahli diatas terbukti adanya tindakan para terlapor yang tidak hanya di satu wilayah tertentu juga tidak bersifat insidental dan tidak *ad hoc* merupakan bentuk tindakan yang terstruktur dan sistematis.-----

29.20 Pelaksanaan Degradasi;-----

29.20.1 Bahwa para terlapor telah melaksanakan degradasi yang pada prosesnya meliputi rangkaian ancaman degradasi, pelaksanaan degradasi dan implementasi pemberian harga W kepada pedagang SO. Bahwa proses tersebut diatas diuraikan sebagai berikut:-----

a. Ancaman Degradasi;-----

(1) Bahwa ancaman degradasi merupakan ancaman yang efektif kepada para pedagang SO. Adanya ancaman tersebut membawa konsekuensi terhadap harga beli AQUA akan menjadi lebih mahal apabila para pedagang SO didegradasi. Ancaman degradasi karena menjual produk kompetitor dirasakan oleh para pedagang di tahun 2016. 11 pedagang bahkan telah membuat surat pernyataan mengenai adanya ancaman oleh para terlapor yang akan diuraikan dalam sub bab tersendiri. Bahwa ancaman tersebut telah terbukti dari adanya keterangan saksi selaku pedagang SO yang telah hadir dan memberikan keterangan dalam berita acara sebagai berikut: -----

(i) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun);-----

43	Pertanyaan Investigator	Tepatnya kapan ?
	Jawaban	2015, bulannya lupa. Tapi waktu itu saya ambil 50 karton le minerale sudah ditegor
44	Pertanyaan Investigator	Ditegor seperti apa?
	Jawaban	Kalau bisa tidak usah ambil le minerale karena saya kan SO

100	Pertanyaan Investigator	Diantara rentang waktu ini apakah ada himbauan untuk tidak jual produk kompetitor?
	Jawaban	Masih ada, pak nur syamsu datang ke tempat saya. Saat itu saya punya stock le minele kira-kira 30 karton dan letaknya ditengah-tengah belakang , sedangkan produk aqua di depan. Pak Pramono dan Pak Nur Syamsu datang dan Pak Pramono liat liat ke dalam lihat produk le minerale, terus nanya ke saya. "Pak Agus masih jualan produk leminerale?". Terus saya jawab " masih pak". Kata beliau kalau Pak Agus masih jualan le minerale nanti Pak Agus bisa turun ke W, Pak Agus mau pilih aqua atau le minerale

(ii) Keterangan saksi Sdr. Irwan (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya); -----

139.	Pertanyaan Investigator	Larangan itu untuk amdk LM untuk produk lainnya ada?
	Jawaban	Dari sejak buka 6 tahun yang lalu, pertama aqua, vit, 2 tang kalau club dan tirta tidak begitu lama tidak ada larangan dari aqua

(iii) Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania)

82.	Pertanyaan Investigator	Pernah dapat larangan jual LM ?
	Jawaban	Pernah
83.	Pertanyaan Investigator	Kapan ?
	Jawaban	Sejak bulan juni 2016 ada pihak balina datang ke tempat saya,

(iv) Keterangan saksi Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya); -----

65.	Pertanyaan Investigator	Kapan pastinya
	Jawaban	Januari, tanggal pastinya saya lupa
66.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana himbauan lisannya ?

	Jawaban	Kalau bisa jangan pajang le minerale di depan, awal awal saya cuekin karna kemudain semakin sering di himbau sampai ke atasnya balina jadi saya geser
234.	Pertanyaan investigator	Selain dari pada himbauan dari TIV atau balina tidak boleh ada display saksi mengatakan demikian kalau tidak akan diturunkan menjadi w, apakah himbauan selain diturunkan apakah ada yang lain ?
	Pernyataan Terlapor I	Setahu saya, taditidak ada kata-kata tidak boleh mendisplay silahkan klarifikasi
	Pertanyaan Investigator	Apa kata-kata yang pas menurut saksi terkait LM jangan di pajang di depan ?
	Jawaban	Kata tidak boleh jual.
	Pernyataan Investigator	Saya pinjam kata-kata saksi LM tidak boleh dijual apa yang menyebabkan SO turun menjadi W ?
	Jawaban	Melakukan pelanggaran berat seperti oplos, selain itu selingkuh mengambil di distributor lain karna distributor lain mungkin menawarkan banyak program seperti distributor selain blalina ada diperbatasan cibubur yakni M3, TUA

(v) Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval)

74.	Pertanyaan MK	Bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Sebelum ikut gathering saya sudah diintimidasi, juli 2016 ada permintaan dari orang balina untuk tidak mendisplay produk LM
76.	Pertanyaan Investigator	Terus ?
	Jawaban	Dia minta tidak mendisplay produk LM, dan itu bikin saya tidak nyaman
77.	Pertanyaan Investigator	Saksi lakukan itu ?
	Pernyataan Terlapor I	Terpaksa saya ikutin, saya taro belakang produk LM

(vi) Bahwa berdasarkan keterangan-keterangan saksi diatas, perilaku adanya himbauan atau ancaman untuk tidak menjual produk Le

Minerale oleh para terlapor terjadi mulai dari Januari 2016.-----

b. Pelaksanaan Degradasi ; -----

(i) Bahwa terbukti ancaman yang dilakukan para terlapor bukanlah berupa ancaman hisapan jempol. Para terlapor benar-benar melakukan degradasi terhadap toko-toko yang tidak loyal dan tetap menjual produk Le minerale, berikut kesaksian para pedagang SO dalam berita acara pemeriksaan:-----

(i) Keterangan Saksi, Sdr. Agsus
Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

61.	Pertanyaan Investigator	Pernah status saksi dari SO degradasi jadi wholesaler, kan tadi ada ancaman apakah kejadian atau tidak?
	Jawaban	Kejadian
62.	Pertanyaan Investigator	Kapan itu ?
	Jawaban	Setahun lalu pada bulan mei, di degradasi dari SO menjadi W
63.	Pertanyaan Investigator	Kapan naik lagi jadi so ?
	Jawaban	Sampai sekarang masih W
67.	Pertanyaan Investigator	Saksi tahu berubah status jadi W dari mana ?
	Jawaban	Dari pengiriman CSO (Customer Service) Balina, Karena dari balina setiap hari pasti order di wilayah kawarang. Ketika saya telp balina wilayah karawang saya diberitahu turun jadi W
69.	Pertanyaan Investigator	Ketika saksi turun jadi w, apakah balina mengeluarkan surat ?
	Jawaban	Langsung di komputer, otomatis, dari nomor pelanggan nama pelanggan, system langsung kelihatan
70.	Pertanyaan Investigator	Dari situ baru saksi tanyakan ke balina ?
	Jawaban	Iya , bapak sudah turun jadi W
71.	Pertanyaan Investigator	Penyebabnya ?
	Jawaban	Dari Pak Pramono dan Pak Nur Syamsu itu, karena jualan le minerale
190 .	Pertanyaan Terlapor I	Jadi berapa banyak yang saksi beli dari TIV di januari 2016 ?
	Jawaban	Saya lupa
192 .	Pertanyaan Terlapor I	Lalu berapa jumlahnya ? apakah benar kami bilang bahwa januari 2016 saksi beli dari TIV sejumlah 5514 ?

	Jawaban	Saya tidak pernah hitung dari pembelian TIV tiap bulannya
--	---------	---

- (ii) Bahwa berdasarkan keterangan saksi, toko Chu Chun telah didegradasi dan statusnya tidak pernah dikembalikan oleh terlapor dengan penyebab karena jualan le minerale. Bahwa berdasarkan keterangan terlapor I, Toko Chu Chun juga melakukan pengambilan langsung kepada terlapor I dengan total pengambilan 5514 di bulan Januari 2016. Bahwa berdasarkan bukti komunikasi email, terlapor I juga turut melakukan degradasi kepada toko Chu Chun. Bahwa berdasarkan data yang dinyatakan oleh terlapor I maka penjualan toko Chu Chun masih diatas target penjualan yaitu minimum 3000 SPS. -----
- (iii) Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

174 .	Pertanyaan Terlapor I	Mohon diulangi kembali tadi saksi jelaskan bahwa yang menurunkan adalah orang balina, sekarang orang TIV, bagaimana ?
-------	-----------------------	---

	Jawaban	Jadi datang berdua joe orang balina dan wahyudi orang TIV datang ke toko saya. Yang sidak ke toko saya pak wahyudinya melihat di belakang ada LM 500 karton, lalu dia balik lagi ke depan toko saya, lalu dia marah marah. dia bilang LM kamu yang dibelakang ada 500 dan saya kasih waktu 1 minggu untuk di buang atau nanti SO kamu saya cabut, itu kata pak wahyudi., sedangkan pak joe tidak menyapaikan apa apa dia diam saja. Kemudian 3 hari kemudian pak joe telfon ke saya bilang bahwa SO saya diturunkan tanggal 26 september dan dia telfon waktu itu di tanggal 23 september
234	Pertanyaan Investigator	Pak momok ngomong apa saja ?
	Jawaban	Permohonan maaf saja, Karna mungkin terkait diturunkannya status saya, dan ramai pemberitaan di media social.
285	Pertanyaan Terlapor I	Apakah itu kesimpulan sudara bisa berjualan karna ada somasi ?
	Jawaban	Saya pernah telfon dodi dikisaran tanggal itu, dodi orang balina kalau mau mutusin yania secara lisan, saya tidak ada pegangan takutnya dimanfaatkan orang lain. Kenapa kamu mutusin saya, Karna kata dodi itu intruksi ada emailnya. Kemudian saya tanya kenapa saya diputus. Dia jawab nanti ada lagi kok bu diputus

(iv) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, toko yania diturunkan stratanya melalui telepon oleh kepala cabang balina Sdr. Joe per tanggal 26 September karena permasalahan Le Minerale. -----

(v) Keterangan saksi Sdri. Edi Sopati (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval) -----

74.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Sebelum ikut gathering saya sudah diintimidasi, juli 2016 ada permintaan dari orang balina untuk tidak mendisplay produk LM
78.	Pertanyaan Investigator	Terus ?

	Jawaban	Hari minggu menjelang gathering ada datang 3 orang balina, saya ditanya ikut gathering tidak dan saya jawab karena diundang saya datang. Kemudian beberapa minggu kemudian datang pak pepen dan pak moko. Pak pepen itu dari balina cimanggis, kalau pak moko dia memperkenalkan diri dari TIV
79.	Pertanyaan Investigator	Lalu bagaimana ?
	Jawaban	Ketika pak moko datang, saya disuruh isi kuesioner menyangkut service aqua pengiriman dsb. Saya isi lalu beliau tanya saya ikut gathering dan saya bilang ikut, habis itu saya turun jadi W
81.	Pertanyaan Investigator	Ada tertulisnya?
	Jawaban	Tidak ada, dia lisan saja, lalu saya tidak terima, saya debat dengan dia. Saya bilang ke pak moko, anda yang bersaing malah saya yang dikorbankan, pak moko bilang saya hanya menjalankan intruksi saya hanya menjalankan tugas, bahkan pak pepen sendiri bisik-bisik ke saya dia tidak setuju dengan langkah penurunan W itu.
103	Pertanyaan Investigator	Jadi ini satu minggu setelah 18 september ?
	Jawaban	Iya

- (vi) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, toko Noval diturunkan bukan karena permasalahan target penjualan melainkan karena mengikuti *gathering* yang diselenggarakan oleh competitor, yaitu Le Minerale. Degradasi juga dilakukan oleh tim dari terlapor I yaitu Sdr. Moko alias Bibmoko yang diketahui sebagai Key Account Excecutive atas instruksi atasan.-----
- (vii) Bahwa degradasi toko juga telah diakui oleh teralpor dalam sidang pemeriksaan sebagaimana yang tertulis dalam berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti*,

Berita Acara Sidang Majelis
Komisi Pemeriksaan Terlapor II)--

134.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanismenya apakah satu toko tidak sampai 3000 seketika langsung turun, atau dikasih peringatan terlebih dahulu?
	Jawaban	Bulan berikutnya langsung turun.
135.	Pertanyaan Investigator	Contoh, Jika toko saya bulan oktober tidak sampai target, jadi di bulan November saya turun degradasi?
	Jawaban	Seharusnya seperti itu.
247.	Pertanyaan Investigator	Degradasi toko Vanny anda tahu atau toko Cuncun?
	Jawaban	Iya tahu Cuncun didegradasi.
248.	Pertanyaan Investigator	Kapan tepatnya?
	Jawaban	Saya lihat datanya 20 Mei 2016 didegradasi dari SO jadi W.

(viii) Bahwa terlapor mengakui telah mendegradasi toko Chun Chun pada tanggal 20 Mei 2016. Bahwa berdasarkan prosedur degradasi sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (10) dan pengakuan terlapor dari pertanyaan nomor 134 dan 135, maka seharusnya toko chun chun akan didegradasi pada bulan berikutnya yaitu awal bulan Juni dan bukan pada pertengahan bulan Mei. -----

c. implementasi pemberian harga W ;-----

(1) Bahwa perubahan harga pembelian efektif dirasakan setelah dilakukannya degradasi dirasakan secara langsung oleh saksi Sdr. Agus, berikut kesaksiannya dalam berita acara: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun)-----

73.	Pertanyaan Investigator	Saksi ada bukti terkait kuitansi pembelian, pernah dibandingkan sebelum turun jadi W dibandingkan harganya?
	Jawaban	Pernah, baik dari TIV dan Balina ada daftar harga, baik itu S O, W, Retail dan end user. Kita kalau pelanggan SO, otomatis dikasih harga SO

74.	Pertanyaan Investigator	Terkait harga, bagaimana cara cross checknna ?
	Jawaban	Di system ada, kebetulan saya bawa fotokopinya.
100 .	Pertanyaan Investigator	Saksi mendapat harga W tadi bulan apa ?
	Jawaban	Mei 2016

- (2) Bahwa berdasarkan bukti kwitansi toko Chu Chun benar mendapatkan harga W setelah diturunkan statusnya dari toko SO; (Vide Bukti, Nota Penjualan dan Nota Pengiriman)-----
- (3) Bahwa berdasarkan bukti kwitansi yang dikeluarkan oleh PT Balina Agung Perkasa atas nama Toko Chu Chun tanggal 27 April 2016 dengan nomor nota 334-160132524 masih mendapatkan harga Star Outlet kemudian setelah ada degradasi, berdasarkan bukti kwitansi tanggal 22 September 2016 dengan nomor nota 334-160301342, toko chu chun mendapatkan harga *Wholeseller*. Hal yang sama juga dialami oleh toko chu chun / vanny ketika melakukan pembelian pada PT Tirta Investama, berdasarkan kwitansi yang dikeluarkan oleh terlapor I pada tanggal 28 September 2016 dengan kode pelanggan nomor 9024-950022373 / 9006-950022373, toko chu chun mendapatkan harga *Wholeseller* untuk pembelian A240 dengan harga Rp.21.200. -----
- (4) Bahwa toko yania ketika berbelanja tidak mendapatkan kwitansi printan seperti yang didapat oleh Sdr. Agus dari toko Cun Chun. Berdasarkan bukti kwitansi yang didapat ketika itu adalah kwitansi manual yang sebenarnya hal tersebut tidaklah lazim sebagaimana keterangan Sdri. Julie dalam persidangan sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

114.	Pertanyaan Investigator	Lalu bagaimana, apakah LM dipajang lagi ?
	Jawaban	Masih di taro belakang karna katanya tanggal 1 oktober saya di putus, jadi Tanggal 1 oktober itu saya ngetes lagi, mau coba ambil aqua di balina. Tanggal 1 oktober ambil aqua karton 600 ML berangkat jam 8 dan pulang jam 10. Itu waktunya sudah tidak masuk akal. Saya tanya kenapa lama di balina, dijawab tidak tahu dan disuruh nunggu, nunggu lama. Lalu saya tanya faktornya mana, dan ternyata faktornya manual, padahal biasanya printan. Dan kagetnya saya ternyata saya masih SO, cuma ini catatan manual. Saya telp joe lagi dan ternyata tidak jadi diturunkan pada tanggal 1 oktober. Joe bilang tidak jadi diturunkan karena alasan omset saya bagus, padahal kemarin berbicara tetang le mineral. Lalu tanggal 3 oktober ada pak momok direktur aqua datang ke toko saya

(5) Bahwa berdasarkan keterangan saksi, saksi ingin memastikan statusnya mengingat setiap *invoice* yang keluar dari terlapor II sudah komputerisasi sehingga *invoice* di print, ternyata secara disengaja terlapor II tidak memberikan *invoice* dalam bentuk printan melainkan dalam bentuk manual. -----

29.20.2 Bahwa adanya anomaly tersebut sejalan dengan pengakuan terlapor II dalam berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II); -----

45.	Pertanyaan Investigator	Masalah terkait dengan pencatatan performa penjualan, di Balina ini 100% komputerisasi atau manual?
	Jawaban	100% komputerisasi.

29.20.3 Bahwa anomaly lainnya juga dirasakan oleh toko noval, berdasarkan keterangan Sdr. Edi tokonya tidak lagi bisa melakukan transaksi dan harus menggunakan nama toko lain untuk berbelanja di distributor, berikut berita acara Sdr. Edi: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Toko Noval); -----

185	Pertanyaan Investigator	Kenapa akhirnya belanja dengan toko lain ?
-----	-------------------------	--

	Jawaban	Ini beda fase, ini ada orang balina namanya bu erir kalau tidak salah itu atasannya pak pepen, pada saat itu bu erir minta maaf, yang kejadian W ini 2 bulan lalu, jadi nama noval tidak bisa transaksi. Sebelum bu eriri ini datang ada datang orang balina namanya saya lupa, dia bawa formulir dan saya disuruh tanda tangan, saya tidak mau, setelah kejadian ini saya mau belanja aqua pakai toko noval tidak bisa. Registernya tidak bisa
--	---------	---

29.21 Prilaku Penguasaan Pasar; -----

29.21.1 Bahwa produk AQUA merupakan produk AMDK air mineral yang memiliki *market share* yang paling banyak dibandingkan dengan produk lainnya sebagaimana dibuktikan dalam sub bab penguasaan pasar (sub bab 6). Bahwa dengan besarnya *market share* yang dimiliki oleh terlapor I, prilaku terlapor I dan terlapor II menjadi efektif untuk dilaksanakan. Bahwa prilaku antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor dalam bentuk penguasaan pasar terbukti sebagai berikut:-----

29.22 Menghalangi Pelaku Usaha Lain; -----

29.22.1 Bahwa pelaku usaha yang dihalangi dalam perkara *in casu* adalah para pedagang dengan strata SO. Para pedagang SO dilarang untuk menjual produk AMDK pesaing dengan merek Le Minerale dengan cara-cara sebagai berikut:-----

a. Himbauan Lisan -----

(i) Bahwa berdasarkan keterangan saksi pedagang SO dalam berita acara pemeriksaan sebagai berikut: -----

(a) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun); -----

56.	Pertanyaan Investigator	Pada tahun 2016 Pak Nur Syamsu tadi dikatakan melarang saksi jualan produk le minerale , selain beliau juga ada yang melarang untuk hal serupa ?
	Jawaban	Pak pramono
57.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana melrangnya ?

	Jawaban	Kalau masih mau jual aqua tolong jangan jual le minerale, kalau masih jual le minerale status saya akan diturunkan menjadi wholesaler
--	---------	---

(b) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, para terlapor baik terlapor I (Sdr. Pramono) dan terlapor II (Sdr. Nursamsu) melarang saksi untuk melakukan kegiatan usaha berupa larangan untuk menjual produk Le Minerale. -----

(c) Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval) -----

119 .	Pertanyaan Investigator	Jadi kapan mulai dapat larangan ?
	Jawaban	Secara persuasive di bulan juli 2016
120 .	Pertanyaan Investigator	Siapa yang melakukan ?
	Jawaban	Saudara ace selaku Spv balina cimanggis
121 .	Pertanyaan Investigator	Alasannya ?
	Jawaban	Minta tolong saja LM jangan terlalu banyak, jangan dipajang. Alasannya saya tidak tanya juga

(d) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, adanya pelarangan juga dirasakan oleh pedagang SO lainnya di wilayah cimanggis, dimana berdasarkan keterangan saksi, saksi diminta untuk tidak memajang produk Le Minerale.---

(e) Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

82.	Pertanyaan Investigator	Pernah dapat larangan jual LM ?
	Jawaban	Pernah
335.	Pertanyaan Terlapor II	Itu saat itu apa ada kata dilarang ?
	Jawaban	Iya menurut bapak kalau mereka bilang “dibelakang ada 500 tolong dibuang dalam seminggu”.

336.	Pertanyaan Terlapor II	Siapa ?
	Jawaban	Wahyudi dari TIV
352.	Pertanyaan Terlapor II	Tadi kan tadi tidak ada kesepakatan dengan balina untuk tiak menjual merek lain ?
	Jawaban	Tadi saya bilang ke jo, wahyudi, kita temen sudah lama jangan sampai ada masalah pertemanan kita karna ini. Kemudian bilang kesaya "ini intruksi mau bagaimana lagi". Kalau mau panggil saja yang bersangkutan untuk sama-sama membuktikan
353.	Pertanyaan Terlapor II	Apakah ada kesepakatan atau perjanjian untuk tidak menjual selain produk aqua ?
	Jawaban	Secara tertulis tidak ada tapi secara lisan pada tanggal itu mengintimidasi saya

(f) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, intimidasi oleh para terlapor terkait larangan jual Le Minerale. Toko Yania merupakan toko dengan status SO di wilayah Bekasi, berdasarkan pengakuannya perintah adanya larangan tersebut merupakan intruksi. -----

(g) Keterangan saksi Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya) -----

121.	Pertanyaan Investigator	Berapa lama habisnya ?
	Jawaban	Bisa 2000an sebulan, agustus-september waktu kenceng himbauan saya 2 bulan tidak jualan le mienrale sampai kontrak di mayora tidak selesai-selesai
288.	Pertanyaan Terlapor I	Bagaimana mulainya?

Jawaban	<p>Haris itu cengengas cengenges suka ketawa-ketawa kayak “halo boss.. dsb”, namanya sales dia angkat pembicaraan LM dengan aqua kemudian dihandle santi bicara menjelaskan outlet balina kita sudah loyal sudah SO, harga sudah terbagus dibandingkan toko lain stratanya sudah SO bukan w atau R, makanya bapak harus mendukung penjualan aqua, bapak support kita kemudian menyodorkan surat pernyataan dan saya harus tandatangan. Haris menimpali “tinggal bos doang nih yang belum, yang lain udah semua”. Karna saya tidak akan neko-neko saya bilang kalo A ya A saya bilang saya setia karna teregistrasi. Saya bilang, kalau saya tandatangan saya akan nurutin peraturan distributor jadi saya tidak tawar-menawar ke balina, saya bilang tidak jual disini tapi cabang saya jual namun tidak boleh ngelarang saya. Kalau toko yang dikota wisata menjual LM itu tidak ada hubungannya maka saya akan tandatangan dn ikutin aturan main. Saya ttd dengan syarat kalau saya ttd, tapi saya foto di hp saya kemudian saya foto atas sepengetahuan bu santi dan pak haris. Kemudian pulang.</p>
---------	---

(h) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengaku tihimbau untuk tidak menjual produk pesaing, yaitu Le Minerale. Bahwa saksi juga mengakui didatangi oleh pihak terlapor untuk loyal karena sudah mendapatkan harga terbagus. -----

- b. Larangan Display; -----
- (1) Bahwa selain himbauan dan larangan lisan untuk tidak menjual produk pesaing (le minerale), para terlapor juga melakukan monitoring pada toko-toko SO yang masih tetap menjual produk pesaing, berikut pengakuan para saksi SO: -----

(i) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

58.	Pertanyaan Investigator	Itu terjadi pertemuan ke berapa ?
	Jawaban	Pertemuan kedua baik Pak Pramono dan Pak Syamsu. Kalau yang kedua datang dengan Pak Suryono dan Pak Pram, "itu bilang tolong produk le minerale ditiadakan, tolong saling kerjasamanya". Kemudian yang ketiga kalinya, dengan Pak Pramono dan PakNur Syamsu dan satu lagi Pak kojn sebagai supervisor tapi dia tidak ngomong apa-apa
101.	Pertanyaan Investigator	Diantara rentang waktu ini apakah ada himbuan untuk tidak jual produk kompetitor?
	Jawaban	Masih ada, pak nur syamsu datang ke tempat saya. Saat itu saya punya stock le minele kira-kira 30 karton dan letaknya ditengah-tengah belakang , sedanglan produk aqua di depan. Pak Pramono dan Pak Nur Syamsu datang dan Pak Pramono liat liat ke dalam lihat produk le minerale, terus nanya ke saya. "Pak Agus masih jualan produk leminerale?". Terus saya jawab "masih pak". Kata beliau kalau Pak Agus masih jualan le minerale nanti Pak Agus bisa turun ke W, Pak Agus mau pilih aqua atau le minerale

(ii) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, diketahui terdapat beberapa kali pertemuan yang pada intinya pihak terlapor memantau ada atau tidaknya produk le minerale di toko saksi dan meminta kerja sama untuk meniadakan produk Le Minerale. Bahkan saksi menambahkan ketika masih memiliki stok Le Minerale yang diletakan di tengah-belakang masih juga di tegur dan diancam akan diturunkan stratanya. -----

(iii) Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati
(*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang
Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi
Toko Noval) -----

73.	Pertanyaan Investigator	Saksi awalnya adalah SO , lalu 4-5 bulan lalu turun jadi W ?
	Jawaban	Bukan, jadi saya turun jadi w sejak ikut gathering LM, sejak itu sudah ada intimidasi, ada pelarangan, jadi diminta tidak mendisplay produk LM.
74.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Sebelum ikut gathering saya sudah diintimidasi, juli 2016 ada permintaan dari orang balina untuk tidak mendisplay produk LM
76.	Pertanyaan Investigator	Terus ?
	Jawaban	Dia minta tidak mendisplay produk LM, dan itu bikin saya tidak nyaman
77.	Pertanyaan Investigator	Saksi lakukan itu ?
	Jawaban	Terpaksa saya ikutin, saya taro belakang produk LM
124.	Pertanyaan Investigator	Kunjungan itu periodenya bagaimana ?
	Jawaban	Seminggu sekali
171.	Pertanyaan Investigator	Jadi ketika turun jadi W hanya sekali belanja ke balina ?
	Jawaban	Ada beberapa kali, menggunakan toko lain juga, karena register saya tidak bisa dipakai
172.	Pertanyaan Investigator	Apakah ditanyakan oleh saksi ke balina ?
	Jawaban	Saya tanya ke pak pepen, dan dijawab sudah tidak bisa menggunakan dengan register toko saya
213.	Pertanyaan Terlapor I	Pada bulan juli larangan display atau larangan jual LM?
	Jawaban	Juli ini baru tahap dilarang mendisplay

(iv) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, larangan display untuk produk Le Minerale juga dirasakan oleh saksi selaku pedagang SO di wilayah Cimanggis. Bahkan para terlapor melakukan monitoring rutin dan meminta untuk tidak mendisplay produk, akibatnya saksi terpaksa mengikuti dan meletakkan produk Le Minerale di belakang. Atas

kejadian tersebut saksi mengatakan tidak nyaman lagi berjualan. -----

(v) Keterangan saksi Sdr. Irwan (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya)-----

79.	Pertanyaan Investigator	Itu ngomong di depan?
	Jawaban	Pertama datang di depan kemudian dia masuk-masuk toko lihat yang dipajang.
80.	Pertanyaan Investigator	Ada bawa edaran?
	Jawaban	Hanya lisan
81.	Pertanyaan Investigator	Apa lagi yang dibilang selain 3 poin tidak boleh dipajang, jangan jual, taruh belakang?
	Jawaban	Itu saja
87.	Pertanyaan Investigator	Kapan saja?
	Jawaban	3-4 hari sekali telpon saya kalau ngirim pakai mobil pick up liat ada tumpukan kalau dia lewat dia telpon saya bilang kenapa masih jual LM
88.	Pertanyaan MK	Yang telpon anda tahu?
	Jawaban	Pak pepen saya ingat suaranya

(vi) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengakui sering ditelepon oleh pihak terlapor II apabila pihak terlapor melihat produk Le Minerale di toko saksi dan menanyakan kenapa masih menjual produk Le Minerale. Terdapat 3 poin larangan yang diakui oleh saksi, yaitu tidak boleh dipajang, jangan jual, taruh belakang. -----

(vii) Keterangan saksi Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya) -----

66.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana himbauan lisannya ?
-----	-------------------------	-------------------------------

	Jawaban	Kalau bisa jangan pajang le minerale di depan, awal awal saya cuekin karna kemudain semakin sering di himbau sampai ke atasnya balina jadi saya geser
67.	Pertanyaan Investigator	Maksudnya ?
	Jawaban	Sering himbauannya
68.	Pertanyaan Investigator	Berapa kali ?
	Jawaban	Hampir tiap bulan
69.	Pertanyaan Investigator	Berapa kali pastinya ?
	Jawaban	Lebih dari 5 kali dan lisan tapi tidak terlalu berani ke saya karna galakan saya
112 .	Pertanyaan Investigator	Terkait yang dijelaskan saksi tadi, berhenti dipasok oleh balina di sumber jaya 7 tahun 2014 kemudian ganti plang le mineral kemudian tetap dihimbau juga. Apa urusannya pak ?
	Jawaban	<p>Saya juga bingung kenapa semua cabang saya diincar. Dulu saya pernah ada CV sumber jaya disitu, tapi sudah tidak aktif. kemudian saya tanya ke pak rosidi kenapa tetap di bawa-bawa juga padahal teregistrasi di tempat yang berbeda-beda. Outlet saya yang teregistrasi di balina itu yang di ciangsana, kenapa tempat lain juga di bawa-bawa. Karna tidak bisa menyentuh maka di incar pemiliknya, makanya saya mau sekali jadi saksi</p> <p>Saya punya armada 12 mobil, 2 mobil digunakan untuk gudang berjalan untuk le mineral (LM). LM itu awalnya dusnya berwarna cokelat kemudian berubah jadi biru, terus saya sempat curhat dengan pak rosidi karna saat itu banyak orang TIV lewat-lewat, sedangkan stock LM masih banyak kartonan sehingga disaranin turunin plangnya, nanti kalau memang dari aqua kencang bapak bilang aja yang di dalam toko warna cokelat kemudian yang biru dimasukin lagi aja ke mobil, kemudian kalau diperiksa itu memang stock lama.</p>
114 .	Pertanyaan MK	Jadi kalau ada pemeriksaan disuruh dimasukan ke mobil ?
	Jawaban	Iya, jadi kalau ada pemeriksaan nanti leminerale warna biru masukan ke mobil
115 .	Pertanyaan MK	Berapa lama gudang berjalan ?

	Jawaban	Hampir 2 bulan
116	Pertanyaan MK	Tujuannya apa ?
	Jawaban	Menghindari penurunan jadi W, jadi apabila pemeriksaan stocknya masih cokelat bilang itu stock lama belum keluar atas saran dari pak rosidi. Karna saya dengar ada SO lain yang dieksekusi makanya diberi saran seperti itu atas curhat saya selama 4 jam dengan beliau agar dari balina tidak diturunin dan mayora juga tetep jualan.

(viii) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, adanya larangan untuk menjual produk Le Minerale membuat saksi terpaksa menjadikan 2 buah mobilnya sebagai gudang berjalan. Saksi mengatakan bahwa hal tersebut bertujuan untuk menghindari pemeriksaan yang dilakukan oleh tim dari para terlapor. Bahkan menurut saksi larangan tersebut hampir tiap bulan dilakukan secara lisan. Saksi mengakui bahwa adanya ancaman penurunan strata adalah alasan mengapa saksi harus menghindari pemeriksaan dan membuat gudang berjalan.-----

(ix) Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

91.	Pertanyaan Investigator	Pertemuan Juni 2016 itu bagaimana?
-----	-------------------------	------------------------------------

	Jawaban	Waktu itu saya pajang LM di depan toko saya, kenapa saya pajang karena itu produk baru, barang baru itu saya pajang paling depan karena biar cepat lakunya dan orang kenal. Ternyata orang ini bilang kesaya "datang dan minta jangan dipajang di depan, saya bilang tenang aja aqua tetap aqua paling laku disini", mereka minta untuk di taro di belakang, saya taro di tengah, lalu mereka datang lagi ke toko, tetap minta untuk di taro di belakang
93.	Pertanyaan Investigator	Yang ketiga kapan ?
	Jawaban	Yang datang wahyudi sama joe saja, ini klimaksnya, waktu itu tanggal 18 september ada gathering le minerale, mereka datang tanggal 20 september 2016. Jadi dari depan saya taro di tengah, lalu saya taro di belakang bahkan sebagian saya taro di kamar saya
95.	Pertanyaan Investigator	Jadi diamati gitu ya ?
	Jawaban	Iya karna lokasi toko saya dipinggir jalan, ada checker juga namanya jejep, jadi dari orang balina, datang orang balina untuk cek stok aqua ada berapa, mizone ada berapa, tapi saya tidak tahu bagaimana dia tahu saya jualan LM juga. Tapi setelah somasi ini dia tidak datang lagi.
99.	Pertanyaan Investigator	Ketiga ?
	Jawaban	Tidak ada tertulis, tapi dia datang ke toko saya, sidak gudang saya, dan dia temuin LM 500 karton di belakang, dan dia mencak mencak ke saya.
100 .	Pertanyaan Investigator	Dia itu siapa ?
	Jawaban	Wahyudi
101 .	Pertanyaan Investigator	Kemudian bagaimana ?
	Jawaban	Itu LM di belakang ada 500 karton tolong dibuang ya, saya kasih waktu 1 minggu, kalau 1 minggu tidak dibuang SO saya putus. Disitu saya merasa harga diri saya diinjak sebagai pemilik toko, akhirnya saya berantem dengan dia.
174 .	Pertanyaan Terlapor I	Mohon diulangi kembali tadi saksi jelaskan bahwa yang menurunkan adalah orang balina, sekarang orang TIV, bagaimana ?

	Jawaban	Jadi datang berdua joe orang balina dan wahyudi orang TIV datang ke toko saya. Yang sidak ke toko saya pak wahyudinya melihat di belakang ada LM 500 karton, lalu dia balik lagi ke depan toko saya, lalu dia marah marah. dia bilang LM kamu yang dibelakang ada 500 dan saya kasih waktu 1 minggu untuk di buang atau nanti SO kamu saya cabut, itu kata pak wahyudi., sedangkan pak joe tidak menyapaikan apa apa dia diam saja. Kemudian 3 hari kemudian pak joe telfon ke saya bilang bahwa SO saya diturunkan tanggal 26 september dan dia telfon waktu itu di tanggal 23 september
175	Pertanyaan MK	Menurut pemahaman saudara apa yang dimaksud dengan buang ?
	Jawaban	Mungkin agar LM tidak ada di toko saya

(x) Bahwa berdasarkan keterangan diatas, saksi mengakui adanya larangan untuk tidak mendisplay produk Le Minerale. Saksi juga menyatakan bahwa toko saksi di monitor dan bahkan dilakukan inspeksi ke gudang saksi. Akibatnya saksi sampai menempatkan produk Le Minerale di kamar pribadi saksi. Lebih-lebih saksi juga menyatakan bahwa Sdr Wahyudi yang merupakan tim dari Terlapor I yang mengancam akan mencabut SO jika saksi tidak membuang produk pesaing. -----

29.23 Menghalagi Pelaku Usaha Pesaing; -----

29.23.1 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi diatas, tindakan antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor juga terbukti dengan adanya surat pernyataan tertulis dari para pedagang SO, Form Sosialisasi, surat elektronik bahwa dari keseluruhan bukti tersebut merujuk pada larangan untuk tidak menjual produk pesaing dengan merek Le Minerale. Berikut bukti-bukti

adanya upaya para terlapor untuk menghalangi produk pesaing di pasar AMDK air mineral:-----

a. Surat Pernyataan Pedagang Toko-----

- (1) Bahwa berdasarkan fakta persidangan dan proses penyelidikan, tim investigator mendapatkan bukti terdapat 11 pedagang SO yang menyatakan dilarang untuk menjual produk pesaing (Le minerale) dan 3 diantaranya telah didegradasi statusnya dari *Star Outlet* menjadi *Wholeseller*, berikut daftar nama pemilik SO: (*Vide Bukti*, Dokumen tambahan Pedagang SO) -----

No	Nama pemilik SO	Tanggal Surat	Lokasi	Pada Pokoknya
1	Edi Sopati	27 September 2016	Depok	"Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale"
2	Handi	27 September 2016	Cileungsi	"Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale"
3	Julie	27 September 2016	Bekasi	"Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale"
4	Yatim Agus P	27 September 2016	Karawang	"Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale"
5	Budi	27 September 2016	Tanjung Priok	"Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale"
6	Evi Yuliasanti	28 September 2016	Karawang	"Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang

				toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
7	Hanianah Fatmalia	27 September 2016	Cakung	“Ada pihak-pihak tertentu yang dating ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
8	Irwan	27 September 2016	Depok	“Ada pihak-pihak tertentu yang dating ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
9	Ahmad Nur	27 September 2016	Cileungsi	“Ada pihak-pihak tertentu yang dating ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
10	Erna	27 September 2016	Tangerang	“Ada pihak-pihak tertentu yang dating ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
11	Sadar	27 September 2016	Cikokol	“Ada pihak-pihak tertentu yang dating ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”

(2) Bahwa berdasarkan bukti diatas terbukti adanya pelanggaran menjual produk pesaing (Le Minerale) yang dilakukan para terlapor terdapat di beberapa wilayah dan bukan hanya wilayah tertentu saja. Bahwa menurut pendapat ahli ekonomi adanya perbuatan yang dilakukan serentak di beberapa wilayah merupakan tindakan yang sistemik, berikut keterangannya dalam berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli Ekonomi)-----

80.	Pertanyaan Terlapor I	Bisa dijelaskan apa yang dimaksud larangan sistemik itu ?
-----	-----------------------	---

	Jawaban	Konteks tadi saya bicara kalau perusahaan itu melakukan praktek serupa dengan memaksa distributor atau apapun itu ,melakukan tindakan yang merata di berbagai tempat, tidak ad hoc disatu tempat. Satu tiindakan terencana, terorganisasi untuk menyeragamkan tindakan
82.	Pernyataan Terlapor I	Apabila ada suatu perusahaan, dia memasarkan kepada toko, dia ada 800 toko, dalam hal ini ditemukan larangan di 5 toko, apakah ini bisa dikatakan larangan sistemik ?
	Pernyataan Investigator	Perlu hati hati juga, kalau 5 itu ditempat beragam dan tidak disatu lokasi , saya tidak mengatakan 5 itu kecil, satu di papua, satu di medan, satu di Jakarta, yang kebetulan di tempat itu ada kompetitor yang siap menerkam, perlu dilihat di 5 tempat itu misal level tokonya, misal retail di satu atasan whole sale atau agen, itu kan lebih sistemik, ini betul betul kasuistik. Ini dilakukan di satu pihak. Kalau dilakukan oleh 5 pihak kita patut untuk lebih curiga

(3) Bahwa berdasarkan keterangan ahli diatas terbukti bahwa perbuatan para terlapor merupakan perbuatan yang masuk dalam kategori larangan sistemik. -----

(4) Bahwa berdasarkan pengakuan saksi Sdr. Agus dari toko chun chun permasalahan yang bersangkutan menulis surat pernyataan adalah karena adanya larangan untuk tidak menjual produk Le Minerale. Berikut keterangannya dalam berita acara: *Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Sdr. Yatim Agus Prasetyo) -----

40.	Pertanyaan Investigator	Surat pernyataan pada tanggal 27 september 2016, disini ada pernyataan saya menolak AMDK dengan merek le minerale, bisa jelaskan bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Itu ditulis di depan orang balina
41.	Pernyataan Investigator	Permasalahan apa sehingga menulis ini ?
	Pernyataan Investigator	Saya tidak boleh jualan merk lain khusus le minerale

- b. Form Sosialisasi; -----
- (1) Bahwa tidak hanya surat pernyataan, para pedagang di wilayah Cibubur yang dikeluarkan oleh team cabang cibubur diharuskan untuk mengisi form sosialisasi yang pada pokoknya “tidak boleh menjual air kemasan Le Minerale”. Form sosialisasi tersebut diketik dalam format baku sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet)-----

FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET (SO)

Pada hari ini tanggal : Sudah di sosialisasikan oleh team cabang cibubur mengenai pelanggan kategori SO yang tidak boleh menjual air kemasan Le Minerale per tanggal 1 September 2016, dan jika masih ditemukan menjual produk yang dimaksud akan menerima konsekuensi sangsi dari PT. TIV (danone) berupa penurunan kategori harga ke Wholeseller (W).

- (2) Bahwa dokumen form sosialisasi diatas sudah pernah ditunjukkan dan diakui oleh saksi Sdr. Handi dalam peridangan majelis hari kamis tanggal 10 Agustus 2017 yang menyatakan bahwa jika para pedagang masih menjual AMDK merek Le Minerale maka strata tokonya akan diturunkan dan mendapatkan harga Wholeseller;-----
- (3) Bahwa berdasarkan keterangan saksi pemilik toko segmentasi SO adanya form sosialisasi tersebut dilakukan pada bulan Agustus 2016 dengan ketentuan larangan yang berlaku per tanggal 1 September 2016;-----

- (4) Bahwa Form Sosialisasi tersebut bukan hanya himbauan karena pihak Toko SO diwajibkan untuk menandatangani persetujuan dibawah materai dengan konsep baku diatas, pedagang hanya mengisi form dan dilengkapi dengan Nama pemilik toko dan nomor handphone. Adapun para pedagang SO yang telah menandatangani Form Sosialisasi tersebut adalah sebagai berikut:-----

No	Nama pemilik SO	Nomor HP
1	Handi	08161191073
2	Sepryan	087211044017
3	Natur Jaya (Roshka)	081212282166
4	Ahmad Nur	081288181811
5	Arya Sadi (Eri Nuraeni)	08561703907
6	Sumber Air Pratama	081310227351
7	Cahyana	081808243200

- (5) Bahwa berdasarkan bukti form sosialisasi dan surat pernyataan diatas terbukti bahwa tindakan para terlapor telah direncanakan dan disengaja untuk menghalangi pelaku usaha pesaing dalam hal ini adalah Le Minerale selaku pesaing terdekat dari AQUA dalam perkara *in casu* -----.

c. Surat Elektronik-----

- (1) Bahwa adanya intruksi dari terlapor I melalui surat elektronik sebagai bentuk nyata adanya penurunan strata toko terhadap pedagang yang masih melakukan usaha dengan menjual produk pesaing (Le Minerale). Ungkapan adanya intruksi email tersebut diakui oleh saksi sebagai berikut:-----

- (a) Keterangan saksi Sdri. Julie, pemilik toko SO di wilayah

Bekasi, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

285.	Pertanyaan Terlapor I	Apakah itu kesimpulan saudara bisa berjualan karna ada somasi ?
	Jawaban	Saya pernah telfon dodu dikisaran tanggal itu, dodu orang balina kalau mau mutusin yania secara lisan, saya tidak ada pegangan takutnya dimanfaatkan orang lain. Kenapa kamu mutusin saya, Karna kata dodu itu intruksi ada emailnya. Kemudian saya tanya kenapa saya diputus. Dia jawab nanti ada lagi kok bu diputus

(b) Bahwa keterangan yang sama juga disampaikan oleh pedagang SO di wilayah Karawang, sebagai berikut: -----

(c) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

119.	Pertanyaan Investigator	Berdasarkan dokumen tersebut, dokumen apa yang saksi terima?
	Jawaban	Selama pemberitahuan saya turun jadi w saya tidak pernah dapat surat, saya nanya “apa benar saya turun dari SO ke W”, dan dijawab ada, dan saya minta kirim ke saya, itu dari balina, lalu saya minta ke tiv dibilang ada. Lalu saya dapat surat ini , saya buka bentuknya email

(d) Bahwa adanya intruksi degradasi melalui email dari terlapor I merupakan bukti yang tidak terbantahkan adanya upaya untuk menghalangi produk pesaing (Le Minerale) agar tidak beredar di pasar bersangkutan. Bahkan dari bukti surat elektronik dengan judul “Degradasi Star Outlet Menjadi Wholesaller” terdapat kalimat yang sangat jelas bahwa tindakan terlapor I adalah untuk menghambat laju pertumbuhan

competitor (Le Minerale), sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Surat Elektronik degradasi SO menjadi Wholeseller)-----

“Sehubungan dengan salah satu upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale) di Area Jakarta 2 khususnya Area Depo BAP Cikampek, maka dipandang perlu saya mengambil tindakan untuk melakukan Degradasi Strata Harga SO menjadi WS (Whole Seller)”.

- (e) Bahwa bukti surat elektronik diatas sangatlah jelas dan tidak terbantahkan bahwa adanya upaya melarang pedagang SO untuk menjual produk Le Minerale adalah bukti terlapor I menghalangi pelanggan pelaku usaha pesaing, yaitu PT Tirta Fresindo Jaya yang merupakan pedagang SO untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing AQUA dalam perkara *in casu* adalah merek Le Minerale. -----
- d. Bukti Komunikasi -----
- (1) Bahwa berdasarkan keterangan saksi pedagang SO diakui terdapat bukti lain berupa komunikasi yang dilakukan berkaitan dengan adanya degradasi dan pelarangan jual produk Le Minerale, sebagai berikut : -----
- (a) Melalui Whatsapp;-----
Bahwa bukti komunikasi melalui Whatsapp diakui oleh saksi Sdr. Agus dan telah diperlihatkan di muka persidangan pada tanggal 18 Juli 2017, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Dokumen Screenshot Whatsapp Sdr. Agus)



(b) Bahwa berdasarkan bukti diatas, terbukti adanya kebijakan pemberian harga SO hanya untuk pelanggan loyal meskipun seharusnya pedagang SO memiliki hak untuk menjual produk apa saja sesuai dengan keinginannya. Bukti tersebut juga berkesesuaian dengan keterangan Sdr. Agus, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

91.	Pertanyaan Investigator	Saksi sudah menunjukkan komunikasi dengan Pak Denny Lasut via WA, itu bisa jelaskan hari apa tanggal berapa, jam berapa ?
	Jawaban	Tanggal 14 januari 2016, jam 10.42 WIB
92.	Pertanyaan Investigator	Bisa dibacakan isi percakapannya ?
	Jawaban	(saksi membacakan isi WA) “Pak, kebijakan balina wajib bundling, dan jika berkenan saya akan fu ke tim saya. Satu lagi pak, jika berkomitmen dengan balina dan TIV tolong competitor diperhatikan keberadaannya di gudang bapak.”
93.	Pertanyaan Investigator	Lalu saksi jawab apa ? 42.30

	Jawaban	Saya cuma jual aqua pak, yang second brand produk sanqua". Kemudian Pak Deny Lasut langsung menjawab, "serta jika bapak tidak percaya akan kebijakan tim cikampek dan saya, sehingga bapak langsung informasikan ke atasan saya. Silahkan bapak langsung saja ke atasan saya tidak perlu kesaya, dan bisa forward ke atasan saya". Jadi saya kalau menghubungi Pak Deny lasut itu susah lama di balesnya, jadi saya langsung ke atasannya saja. Kalau tidak begitu saya tidak ke bagian barang.
94.	Pertanyaan Investigator	Bisa dibacakan lagi terusan komunikasi wa itu ?
	Jawaban	Saya bilang "ngga ada pak, Adanya produk anita produk-produk yang murah". Saya jual yang murah, saya masih nutupin kalau ngga begitu saya ngga jualan produk aqua 600 yang menjadi idola dipasaran.
95.	Pertanyaan Investigator	Maksudnya nutupin produk apa ?
	Jawaban	Le minerale
96.	Pertanyaan Investigator	Kemudian jawa apa?
	Jawaban	"Kebijakan principal, TVI, bahwa harga so hanya diberikan kepada pelanggan yang loyal, dan harga diberikan dengan harga ritel, selama ini saya tutupin kompetitor di toko bapak".
97.	Pertanyaan Investigator	Siap kompetitornya ?
	Jawaban	Le minerale

- (c) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, terbukti adanya pelarangan untuk menjual produk kompetitor telah dirasakan mulai dari Januari 2016 melalui komunikasi Whatsapp yang dikirimkan oleh Sdr. Denny Lasut yang diketahui sebagai Senior Sales manager terlapor II.-----
- (d) Melalui BBM-----
Bahwa adanya ancaman yang dilakukan para terlapor kepada para pedagang toko SO telah marak dan terbukti dari adanya

percakapan antara pedagang SO melalui komunikasi BBM, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Screenshot BBM Sdri. Julie);-----



Bahwa berdasarkan bukti diatas adanya ancaman degradasi dirasakan meluas dan tidak hanya menysar pedagang toko SO tertentu.-----

- (e) Somasi-----
Bahwa dengan adanya tindakan yang dilakukan para terlapor, pelaku usaha PT Tirta Fresindo Jaya yang merupakan pesaing dari terlapor I melakukan Somasi di beberapa media masa sebagai bentuk ungkapan protes keras. Berikut pengakuan PT Tirta Fresindo Jaya : (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. Carol Mario Sampouw)

119.	Pertanyaan Investigator	Saksi tadi jelaskan melakukan investigasi internal, itu kronologisnya seperti apa ?
	Jawaban	Sebelum agustus ada, tapi yang ada bukti itu sekitar agustus. Kalau lisan ada tapi saya tidak ada bukti, misal salah satu SO menyembunyikan produk kami, pokoknya jangan sampai keliatan produk kami oleh aqua. Memuncaknya agustus, dan pimpinan kami mengeluarkan somasi. Iya seperti itu
200.	Pertanyaan Terlapor I	Apa tujuan dipasang di toko warung di FB, gudang?
	Jawaban	Kalau dipasang di FB baiknya konfirmasi langsung ke beliau. Supaya lebih cepat orang tahu si penerima somasi tahu bahwa dikatakan disini siapapun (kepada toko) yang mendapat ancaman, tekanan yang mengaku dari toko segera melaporkan tindakan hukum ke KPPU dan tetap melakukan penjualan seperti biasa, supaya toko merasa tenang akan ancaman di Indonesia tidak boleh berdagang produk kami. Kami pasang di Koran wartakota, pikiran rakyat, jawa pos, 1 Oktober di kompas. Setelah ini dipasang penjualan kami mulai naik, pedagang mulai tidak diumpet-umpetin lagi.
280.	Pertanyaan Terlapor I	bapak katakan setelah somasi sudah tidak ada hambatan, ketika sebelum somasi apakah masih bisa melakukan penjualan LM ?
	Jawaban	Kalau penjualan punya hubungan baik tapi dengan kondisi diumpetin ke belakang atau di ditaruh di gudang belakang. titik klimaksnya saat cuncun dicabut memuncaknya disitu, lisan banyak, ada yang berani dan tidak pada dasarnya mereka takut. setelah kami pasang gambar-gambar ini ketakutan mereka mereda, dan pihak aqua sudah mereda.
285.	Pertanyaan Terlapor II	terkait dengan penurunan le minerale disampaikan sekitar 100.000 per karton terjadi bulan agustus sampai akhir september?

	Jawaban	kami fokus ke ancaman, kalau bicara kerugian berapa itu bisa sampai tutup pabrik kalau ini terus berlangsung saya sudah ada data tapi tidak bisa bagi. Secara jauh saja lihat ini jabodetabek ini naik terus turun tp kalau 100.000 detail itu saya sampaikan ke BOD.
--	---------	---

(f) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, keluarnya somasi yang dibuat oleh PT Tirta Frisindo Jaya merupakan reaksi dari adanya larangan jual produk mereka yaitu Le Minerale di tingkat pedagang SO. Adanya somasi tersebut diharapkan dapat menjawab keresahan para pedagang SO yang takut menjual produk Le Minerale karena diancam akan diturunkan. Selain itu KPPU melalui tim investigator mengambil inisiatif untuk mengembangkan perkara *in casu* yang pada akhirnya dilakukan penelitian dan pemeriksaan menyelidikan hingga perkara ini masuk dalam pemeriksaan persidangan.-----

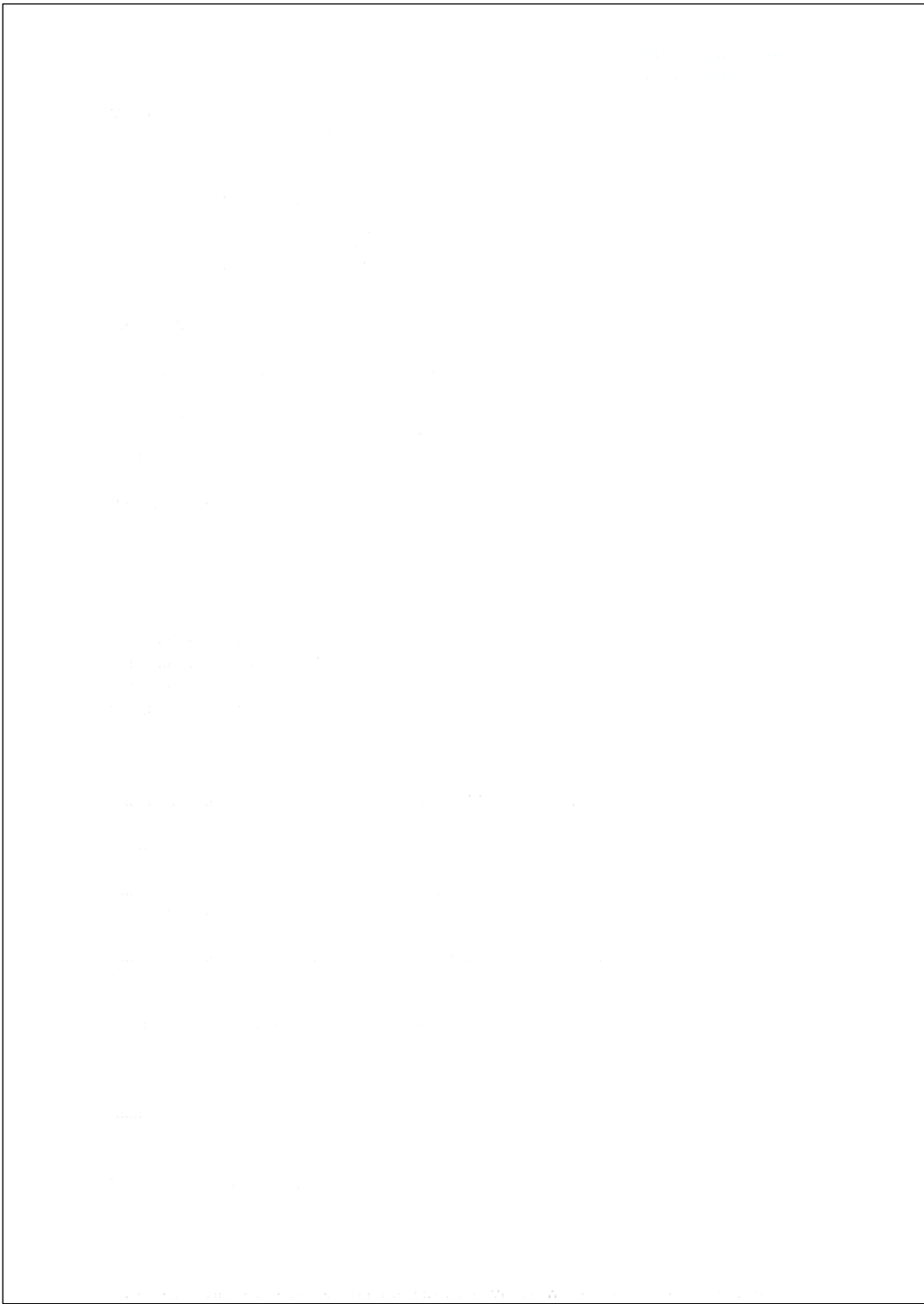
29.24 Tindakan Bersama; -----

29.24.1 Bahwa dalam perkara *in casu* ditemukan bukti adanya komunikasi dan kordinasi antara terlapor I dan terlapor II. Berdasarkan hasil pemeriksaan persidangan terdapat bukti komunikasi yang dilakukan oleh tim Jakarta 2 dari terlapor I dan tim manajemen dari terlapor II. Berikut bukti-bukti komunikasi para terlapor: -----

29.24.2 Melalui Surat Elektronik; -----

(a) Bahwa dalam perakara *in casu* terbukti 4 surat elektronik yang menjadi bahan korespondensi antara terlapor I dan terlapor II dengan judul “Degradasi Star Outlet

Menjadi Wholeseller”. Berikut bukti korespondensi surat elektronik yang dimaksud: (*Vide Bukti, Bentuk Cetakan Email*)-----



Bukti Surat Elektronk tanggal 16 Mei 2016

- (b) Surat Elektonik Pertama dikirim, tanggal 16 Mei 2016, pkl. 06:06 PM, Sub. Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, dengan rincian sebagai berikut:-----

Ket.	Nama	Jabatan	Alamat Email
------	------	---------	--------------



(Dokumen bersifat rahasia dari terlapor I, Penebalan huruf merupakan inisiatif tim investigator sebagai bentuk penekanan)

- (c) Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik diatas, terbukti adanya komunikasi dan koordinasi antara terlapor I dan terlapor II. Dalam Surat elektronik tersebut Sdr. Nursamsu merupakan kepala penjualan terlapor II cabang Cikampek mengirim email kepada Sdr. Pramono yang diketahui sebagai KAE terlapor I. Bahwa seharusnya berdasarkan prosedur degradasi toko sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (10) diajukan kepada kepala cabang sampai dengan direktur utama tanpa melibatkan pihak dari terlapor I. Dengan adanya bukti tersebut jelas bahwa proses degradasi bukan merujuk pada target penjualan melainkan pada toko yang didegradasi telah diperingatkan untuk tidak lagi jual produk Le Minerale. -----
- (d) Bahwa berdasarkan pengakuan dari terlapor II, proses degradasi seharusnya tidak perlu melibatkan terlapor I, berikut pengakuan terlapor II dalam berita acara: (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II*) -----

138.	Pertanyaan Investigator	Proses degradasi ini seperti apa? kewenangan degradasi ini ada dimana?
	Jawaban	Biasanya dari cabang mengajukan ke pusat.
141.	Pertanyaan Investigator	Berapa lama pengajuan dari cabang sampai anda memutuskan orang didegradasi dan promosi?
	Jawaban	Secepatnya, masing masing sudah ada sistemnya, tidak sampai beberapa hari.
142.	Pertanyaan Investigator	Itu biasanya langsung?
	Jawaban	Iya.
145.	Pertanyaan Investigator	Dalam proses degradasi toko, apakah wewenang internal anda saja atau melibatkan TIV?
	Jawaban	Wewenang saya saja.

146.	Pertanyaan Investigator	Ketika toko ingin degradasi apakah perlu koordinasi dengan TIV?
	Jawaban	Tidak perlu.
147.	Pertanyaan Investigator	Ketika toko ingin degradasi apakah perlu diberitahukan ke TIV, anda melapor ke TIV?
	Jawaban	Tidak.
148.	Pertanyaan Investigator	Perlu koordinasi dengan TIV?
	Jawaban	Tidak.
149.	Pertanyaan Investigator	Prosesnya ini bisa melalu email atau harus melalui memo?
	Jawaban	Kita <i>by system</i> .
247.	Pertanyaan Investigator	Degradasi toko Vanny anda tahu atau toko Cuncun?
	Jawaban	Iya tahu Cuncun didegradasi.
248.	Pertanyaan Investigator	Kapan tepatnya?
	Jawaban	Saya lihat datanya 20 Mei 2016 didegradasi dari SO jadi W.

(e) Bahwa berdasarkan pengakuan terlapor II proses degradasi merupakan kewenangan yang dimilikinya. Proses degradasi juga tidak memerlukan kordinasi dengan terlapor I, tidak juga memerlukan persetujuan dari terlapor I bahkan proses degradasi dapat dilakukan secepatnya karena sudah menggunakan system. Bahwa berdasarkan pengakuan tersebut terbukti proses degradasi toko chun chun bukanlah proses degradasi normal yang merujuk pada target penjualan. Adanya tembusan surat elektronik kepada Sdr. Pramono selaku perwakilan dari terlapor I membuktikan kordinasi dibutuhkan karena berkaitan dengan adanya proses degradasi istimewa karena berkaitan dengan penjualan produk Le Minerale.-----

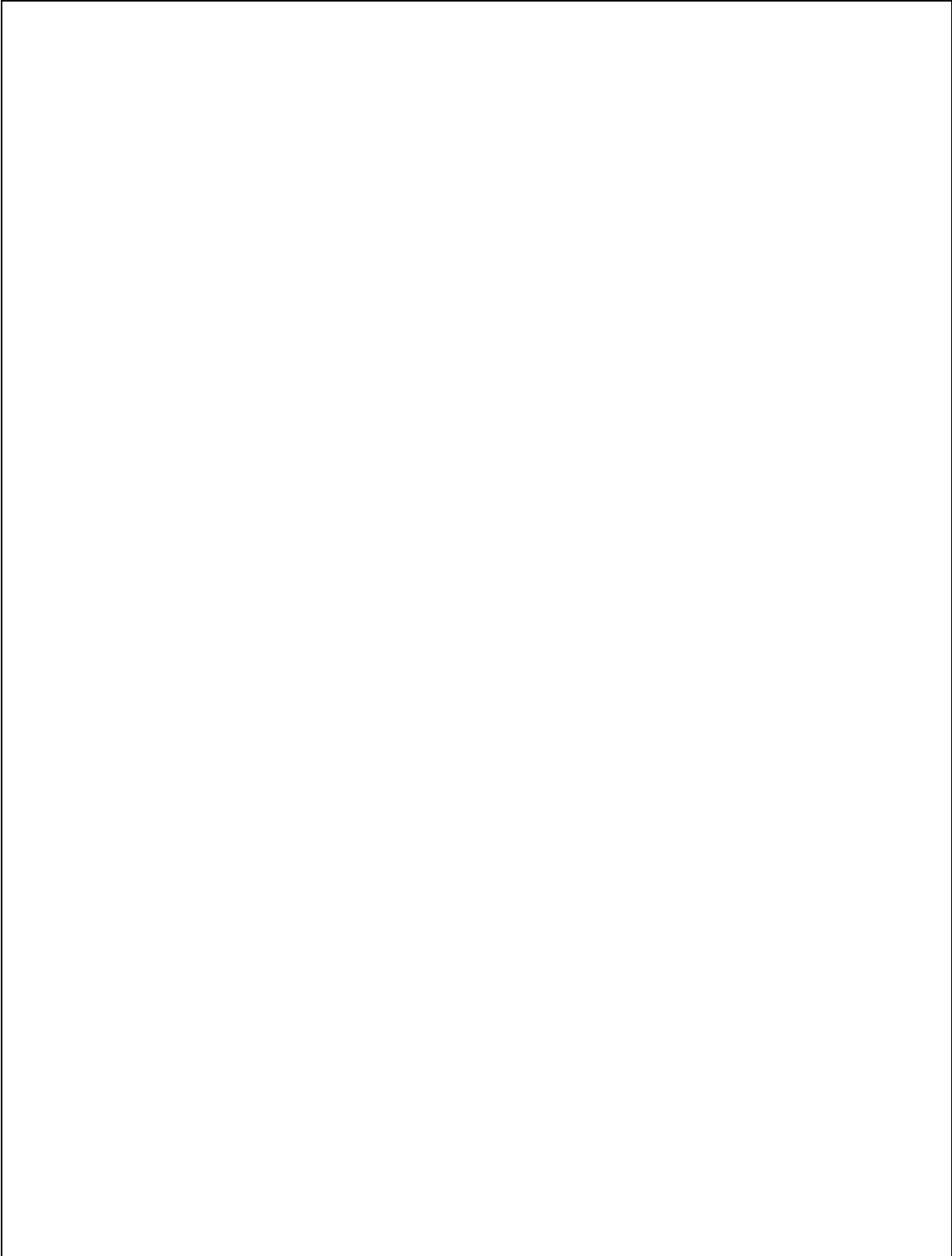
29.24.3 Surat Elektonik Kedua dikirim tanggal 17 Mei 2016, pk1. 09:47 AM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, dengan rincian sebagai berikut:-----



Bukti Surat Elektronk tanggal 17 Mei 2016

Ket.	Nama	Jabatan	Alamat Email

--	--	--	--





(Dokumen bersifat rahasia dari terlapor I, Penebalan huruf merupakan inisiatif tim investigator sebagai bentuk penekanan)

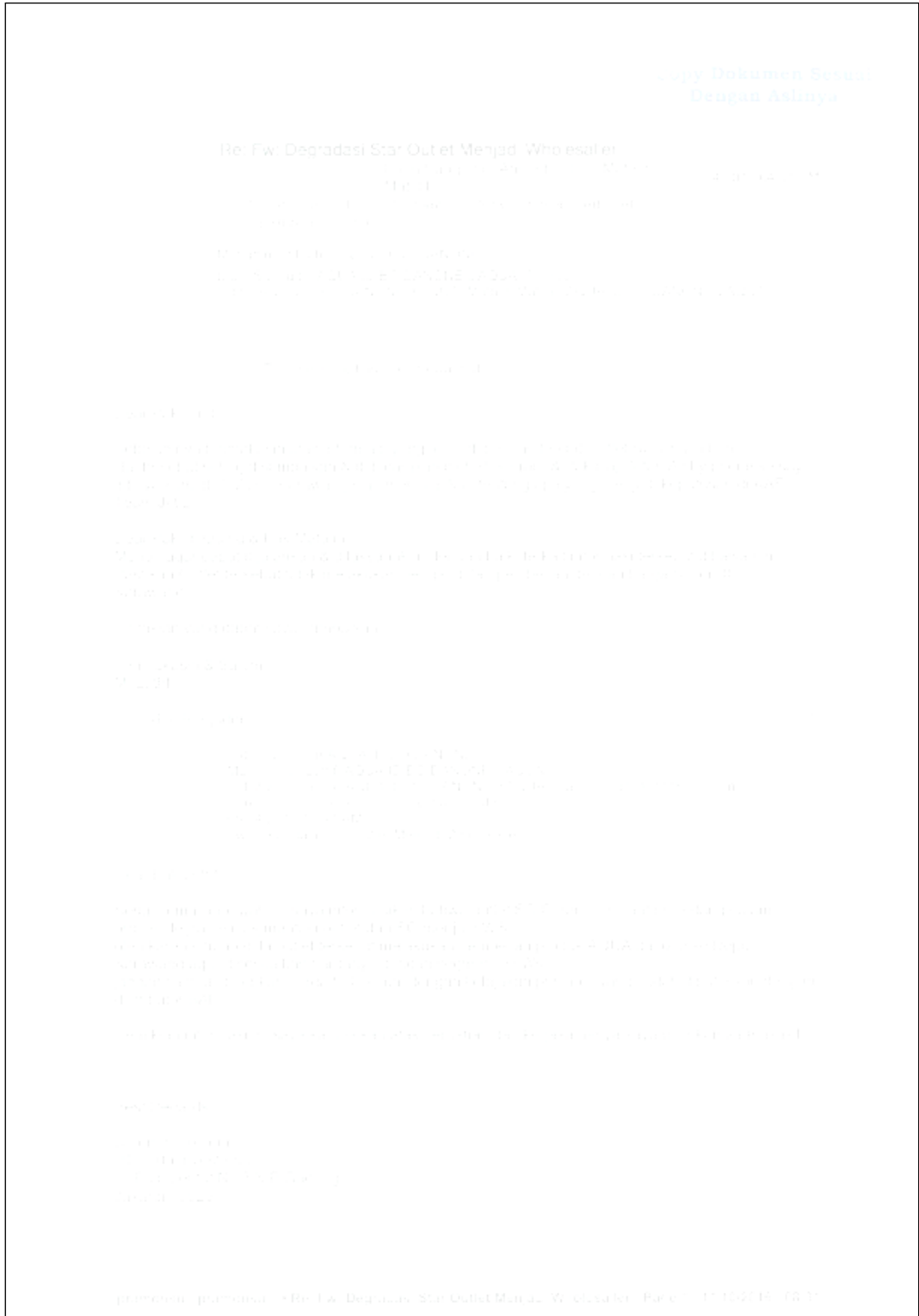
29.24.4 Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik diatas, terbukti surat elektronik yang dikirimkan oleh Sdr. Pramono bukanlah hal yang bersifat pribadi melainkan urusan pekerjaan. Sdr. Pramono mengirimkan surat elektronik secara hirarkis dan terstruktur terbukti dengan adanya tembusan surat email pada beberapa pihak baik itu untuk atasannya dan structural dari terlapor II. Bahwa substansi surat elektronik tidak dapat terbantahkan mengingat redaksional kata upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale) merupakan tujuan utama dari adanya kebijakan degradasi yang tidak sesuai dengan prosedur. Bahwa adanya surat elektronik tersebut diatas telah dibuka dan diperlihatkan kepada saksi Sdr. Sulistyو Pramono dalam sidang pemeriksaan sebagaimana yang tertulis dalam berita acara sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. Sulistyو Pramono) -----

42.	Pertanyaan Investigator	Dalam menjalankan tugas, apakah anda dalam bekerja ada alamat email kantor yang ditujukan kepada anda secara email?
	Jawaban	sulistiyo.pramono@danone.com
43.	Pertanyaan Investigator	Apakah anda juga sering berkoordinasi dengan email tersebut kepada atasan atau kepada distributor?
	Jawaban	Sesekali, maksudnya saya tidak rutin menggunakan email.
74.	Pertanyaan Investigator	Apakah poin email itu terkait dengan le minerale? (Investigator membacakan Email tersebut) Apakah email ini diteruskan?
	Jawaban	Ya ke pak denny lasut.
75.	Pertanyaan Investigator	Apakah hanya diforward, atau diedit?
	Jawaban	Saya tambahkan redaksional baru.

29.24.5 Bahwa saksi mengakui kordinasi melalui email kepada atasan, yaitu Sdr. Didin Sirojudin hanya sesekali menggunakan surat elektronik / email. Saksi juga mengakui bahwa surat elektronik yang dibuatnya merupakan tindaklanjut dari surat elektronik Sdr. Nursamsu. Bahwa adanya respon komunikasi dan

ditambah kordinasi dengan pihak-pihak manajemen lainnya merupakan bukti tindakan yang dilakukan oleh Sdr. Sulistyo Pramono bukanlah tindakan individu. Bahwa adanya tindakan tersebut diatas membuktikan bahwa degradasi toko Chun Chun merupakan tindakan yang dilakukan secara bersama-sama oleh pihak terlapor I dan terlapor II.-----

29.24.6 Surat Elektonik Ketiga, dikirim tanggal 24 Mei 2016, Pkl. 10:41 AM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, dengan rincian sebagai berikut:-----



Bukti Surat Elektronk tanggal 24 Mei 2016 pkl 10.41 dan pkl 04.51

Ket.	Nama	Jabatan	Alamat Email

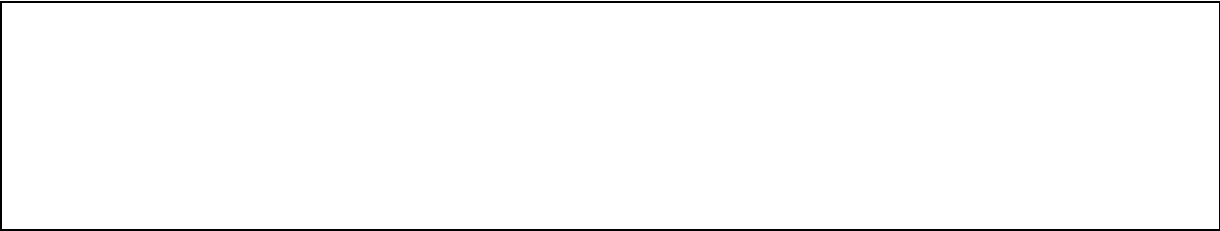
(Dokumen bersifat rahasia dari terlapor I, Penebalan huruf merupakan inisiatif tim investigator sebagai bentuk penekanan)

29.24.7 Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik diatas, terbukti koordinasi tidak hanya dilakukan oleh struktur karyawan level bawah tetapi juga dilakukan oleh struktural level menengah khususnya di internal terlapor I. Bahwa terbukti mekanisme harga yang dibuat oleh terlapor I mengenai adanya perbedaan strata harga juga diimplementasikan oleh terlapor I di pasar yang sebenarnya masuk dalam kategori *modern trade*. Bahwa berdasarkan substansi surat elektronik

tersebut, terlapor I melalui *Distribution Relation Manager* meminta DC. Karawang untuk tidak memberikan harga SO, “sesuai dengan kebijakan *principal yang sudah diputuskan dengan distributor BAP*”, terbukti bahwa keputusan degradasi karena menjual produk kompetitor merupakan keputusan yang dibuat bersama-sama dengan pihak distributor.--

29.24.8 Surat Elektonik Keempat, dikirm tanggal 24 Mei 2016, Pkl. 04:51 PM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, dengan rincian sebagai berikut:-----

Ket.	Nama	Jabatan	Alamat Email



(Dokumen bersifat rahasia dari terlapor I, Penebalan huruf merupakan inisiatif tim investigator sebagai bentuk penekanan)

29.24.9 Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik diatas, terbukti koordinasi tidak hanya dilakukan oleh struktur karyawan level bawah tetapi juga dilakukan oleh struktural level menengah khususnya di internal terlapor I. Bahwa terbukti mekanisme harga yang dibuat oleh terlapor I tidak hanya untuk distributor sebagaimana telah diuraikan dalam sub bab (9) mengenai harga AQUA, adanya perbedaan strata harga juga diimplementasikan oleh terlapor I di pasar *modern trade*. Bahwa berdasarkan substansi surat elektronik tersebut, terlapor I melalui DC. Karawang secara khusus siap untuk menjalankan intruksi dari team Jakarta 2 yang merupakan kebijakan dari principal yaitu tidak memberikan harga SO kepada toko yang didegradasi karena menjual produk kompetitor. Bahwa hal tersebut diatas juga diperkuat oleh keterangan saksi Sdr. Luthfi yang menerima surat elektronik sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. M. Luthfi)-----

98.	Pertanyaan Investigator	Anda tahu siapa saja orang KAE Jakarta tim 2 ?
	Jawaban	Yang saya tahu KAE jakarta 2 Pak pram dan pak dindin
69.	Pertanyaan Investigator	Anda menuliskan terkait balasa saksi, initynya depo karawang siap menjalan putusan KAE jakarta 2 ?
	Jawaban	Pak pram, dinidn pak arfan ali
141.	Investigator	Keberatan, ini pengulangan bahwa itu reka dari distributor yang merupakan satu kesatuan
	Terlapor I	Kami ingin menegaskan perjasannya lagi
	Jawaban	Tim ini Jakarta 2 ini ya tim mereka KAE dan distributor

29.24.10 Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas Tim Jakarta 2 merupakan tim yang terdiri dari ASM, DRM,

KAE dan pihak distributor. Hal tersebut berkesesuaian dengan surat elektronik. -----

29.25 Melalui Telepon; -----

29.25.1 Bahwa para terlapor juga melakuka komunikasi lainnya melalui telepon yang dilakukan oleh para pihak dari terlapor I dan terlapor II berkaitan dengan tindakan degradasi, antara lain sebagai berikut: -----

- (a) Keterangan dalam Surat elektronik keempat tanggal 24 Mei 2016, Pkl. 04:51 yang dikirimkan oleh Sdr. Lutfhi mengenai deegradasi Staroutlet menjadi Whole saller yang berbunyi *“Hal tersebut sdh juga disampaikan & di bicarakan oleh Pak Pram & Pak Haji Arfan Ali by phone ke saya”*. Bahwa terbukti bukan hanya melalui surat email, komunikasi yang dilakukan berkaitan dengan degradasi juga dilakukan melali telepon oleh pihak dari terlapor I. -----
- (b) Keterangan Saksi Sdr. M. Luthfi (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. M. Luthfi*) -----

40.	Pertanyaan MK	Bagaimana ceritanya ?
	Jawaban	Awalnya ada telfon dari pak pram ke saya lupa harinya, pada saat itu saya di Jakarta. terkait masalah degradasi karna permintaan distributor agar pengiriman di toko cuncun. Intinya permintaan dari distributor melihat kembali
60.	Pertanyaan Investigator	Alamat email ini, anda balas tanggal 24 mei 2016. Kapan pak pram telfon
	Jawaban	Pagi di tanggal yang sama ketika balas email dari pak dinidn
61.	Pertanyaan Investigator	Komunikasi dengan pak arfan ali ?
	Jawaban	Di hari yang sama
117.	Pertanyaan Investigator	Telfon tadi ada 2 ya ?
	Jawaban	Iya pak pram dan pak arfan ali
161.	Pertanyaan Terlapor II	Tadi dapat telfon fari pak pram terkait permasalahan toko cuncun, yang diceritakan terkait apa ?
	Jawaban	Cuman sebatas informasi proses degradasi tidak ada hal lain

- (c) Bahwa komunikasi permasalahan degradasi tidak hanya melalui surat elektronik, berdasarkan keterangan saksi, saksi juga

menerima telfon yang pada intinya membahas permasalahan yang sama, yaitu degradasi toko chun chun. Adanya komunikasi telfon yang dilakukan oleh tim Jakarta 2, yaitu Sdr. Pramono dan Sdr. Arfan Ali di hari yang sama dengan penerimaan surat elektronik dari Sdr. Didin Sirojudin membuktikan bahwa informasi yang ingin disampaikan oleh tim Jakarta 2 kepada tim DC. Karawang merupakan hal yang bersifat istimewa, penting dan segera. Hal tersebut merupakan bukti bahwa terlapor I sangat memperhatikan dan memprioritaskan permasalahan degradasi toko yang menjual produk Le Minerale benar-benar mendapatkan harga W -----.

(d) Keterangan Saksi Sdr. Dindin Sirojudin (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. Dindin S)-----

73.	Pertanyaan MK	Kembali ke email, yang dimaksud Pak dindin terkait proses penurunan SO menjadi W toko cuncun apa? Karena tadi saksi bilang bukan tugasnya untuk melakukan degradasi
	Jawaban	Jadi pada saat itu saya memforward email ke pak luthfi setelah saya dapat telp dari distributor, dalam hal ini ibu erir, pada saat itu dia menginformasikan bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi, dia memohon kepada saya untuk menginformasikan ke depo TIV karawang yaitu pak luthfi, tujuannya bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi sehingga depo karawang memberikan harga yang sama dengan distributor balina.
75.	Pertanyaan Investigator	Jadi sudah membaca emailnya pramono ?
	Jawaban	Saya membaca pada saat ibu erir menginformasikan lewat telfon baru saya buka email
77.	Pertanyaan Investigator	Email ini 24 mei 2016 pada jam 10.41, jadi anda membaca email dari pramono di hari yang sama ?
	Jawaban	Iya
79.	Pertanyaan Investigator	Judulnya kan terkait degradasi SO ke W, bisa jelaskan kenapa anda tidak mengubah judulnya ?
	Jawaban	Saya dapat informasi dari ibu erir, jadi saya meneruskan saja
80.	Pertanyaan Investigator	Ini kan bukan kewenangan anda, lalu kenapa harus ikut urusan ini ?

	Jawaban	Saya hanya meneruskan ke pak luthfi sesuai informasi dari ibu erir
--	---------	--

(e) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mendapatkan telfon dari sdri. Erir yang diketahui sebagai CDM terlapor II yang menginformasikan adanya email dari Sdr. Pramono yang diketahui sebagai bahwan saksi, terbukti adanya kordinasi tidak hanya dilakukan pada satu pihak saja, tetapi terlapor II juga aktif untuk menginformasikan degradasi toko yang menjual produk Le Minerale dan direspon dengan baik oleh terlapor I. Bahkan saksi mengakui bahwa saksi meneruskan dan menuliskan kembali informasi degradasi melalui surat elektronik tersebut atas informasi dari Sdri. Erir.-----

29.26 Inspeksi Toko; -----

29.26.1 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi baik toko SO maupun para pegawai terlapor I diketahui bahwa sebagain besar inspeksi toko dilakukan secara bersama-sama oleh karyawan terlapor I dan karyawan terlapor II. Berikut kesaksian para saksi dalam berita acara:-----

(a) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

58.	Pertanyaan Investigator	Itu terjadi pertemuan ke berapa ?
	Jawaban	Pertemuan kedua baik Pak Pramono dan Pak Syamsu. Kalau yang kedua datang dengan Pak Suryono dan Pak Pram, “itu bilang tolong produk le minerale ditiadakan, tolong saling kerjasamanya”. Kemudian yang ketiga kalinya, dengan Pak Pramono dan Pak Nur Syamsu dan satu lagi Pak kojn sebagai supervisor tapi dia tidak ngomong apa-apa

(b) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, diketahui inspeksi atau kunjungan yang dilakukan ke toko dilakukan bersama sebagaimana diketahui Sdr. Pramono merupakan KAE terlapor I dan Sdr. Nursyamsu merupakan kepala penjualan terlapor II Cabang Cikampek. -----

(c) Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval)-----

74.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana kronologisnya ?
	Jawaban	Sebelum ikut gathering saya sudah diintimidasi, juli 2016 ada permintaan dari orang balina untuk tidak mendisplay produk LM
78.	Pertanyaan Investigator	Terus ?
	Jawaban	Hari minggu menjelang gathering ada datang 3 orang balina, saya ditanya ikut gathering tidak dan saya jawab karena diundang saya datang. Kemudian beberapa minggu kemudian datang pak pepen dan pak moko. Pak pepen itu dari balina cimanggis, kalau pak moko dia memperkenalkan diri dari TIV

(d) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, Toko Noval juga didatangi secara bersama-sama oleh karyawan dari terlapor I selaku KAE dan karyawan terlapor II selaku kepala penjualan cabang Cimanggis. -----

(e) Keterangan saksi Sdr. Irwan (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya)-----

62.	Pertanyaan Investigator	Pernah mengalami laarangan menjual LM?
-----	-------------------------	--

	Jawaban	Ceritanya waktu di bulan dari PT mayora ada gathering LM yang hadir bukan saya yang datang istri saya setelah itu saya dijelaskan oleh istri terkait program. Tidak lama kemudian dari PT balina telpon bilang asyik ya ikut gathering LM saya jelaskan hasil gathering kemudian saya dapat WA dari oknum balina yang pada intinya menyatakan : Dari pihak balina dan TIV akan datang ke toko saya mengklarifikasi program LM jika masih ikut kemungkinan SO saya akan dicabut saya baca saya tidak mengerti maksud. Tidak lama perwaiklan balina dan TIV datang memberitahu LM jangan dipanajang tidak boleh dipajang di depan, kalau bisa habiskan stok saja. Toko saya ada 2 yang saya pegang sendiri saya taruh di gang nangka, sampai yang gang nangka diutak-atik padahal itu bukan SO, kemudian perwakilan balina dan TIV juga meninjau ke toko satunya. Tiap hari kenapa masih jualan LM saya namanya pedagang ingin apapun yang dijual untuk memenuhi konsumen yang beraneka ragam saya ditelpon diancam akan saya cabut. Saya ikuti saran LM tarok di belakang, ini berlanjut sampai ada somasi ancaman dari pihak aqua melemah makin lama makin hilang
67.	Pertanyaan MK	Namanya siapa?
	Jawaban	Bapak pepen

(f) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengaku didatangi oleh pihak dari terlapor I dan terlapor II setelah mengikuti gathering Le Minerale. -----

(g) Keterangan saksi Sdr. Handi (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya)-----

90.	Pertanyaan Investigator	Ancamanya berupa apa ?
	Jawaban	Penurunan
98.	Pertanyaan Investigator	Dari entitas berarti balina cibubur dan balina pusat ?
	Jawaban	Iya betul
99.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana dari pusat ?
	Jawaban	Tidak bisa ambil keputusan karna harus dari putusan principal, sedangkan mereka distributor yang menjalankan intruksi dari TIV

100.	Pertanyaan Investigator	Kata siapa ?
	Jawaban	Mereka semuanya, aturan dari TIV
101.	Pertanyaan Investigator	Ada tertulis ?
	Jawaban	Tidak, mereka hanya bilang ini aturan dari aqua, kalau aturan mereka hanya distribusi.

- (h) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengakui adanya ancaman berupa penurunan merupakan keputusan dari Terlapor II cabang Cibubur dan Terlapor I pusat yang mana terlapor II hanya mengikuti intruksi dari terlapor I. -----
- (i) Keterangan saksi Sdri. Julie (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

90.	Pertanyaan Investigator	Ibu erir dan pak wahyudi sudah pernah ketemu ?
	Jawaban	Sudah pernah, saya kenal mereka berdua
91.	Pertanyaan Investigator	Pertemuan juni 2016 itu bagaimana?
	Jawaban	Waktu itu saya pajang LM di depan toko saya, kenapa saya pajang karena itu produk baru, barang baru itu saya pajang paling depan karena biar cepat lakunya dan orang kenal. Ternyata orang ini bilang kesaya "datang dan minta jangan dipajang di depan, saya bilang tenang aja aqua tetap aqua paling laku disini", mereka minta untuk di taro di belakang, saya taro di tengah, lalu mereka datang lagi ke toko, tetap minta untuk di taro di belakang

- (j) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengakui adanya pertemuan dengan Sdri. erir yang diketahui sebagai *Channel Development Manager* terlapor II dan Sdr. Wahyudi selaku KAE terlapor I. Pertemuan tersebut dilakukan secara bersama-sama yang meminta saksi untuk tidak memajang produk pesaing. -----

29.27 Dampak Antipersaingan;-----

29.27.1 Bahwa tindakan anti persaingan yang dilakukan oleh para terlapor tidak hanya memberikan dampak kepada

PT Tirta Fresindo Jaya selaku produsen produk Le Minerale sebagai kompetitor, tetapi juga memberikan dampak negative lain pada peaku usaha pedagang toko SO dan kepada konsmen pada umumnya. Perbuatan para terlapor sangat jelas dapat memberikan dampak negatif pada iklim persaingan usaha di Indonesia. Berdasarkan hasil pemeriksaan persidangan terbukti adanya dampak persaingan tidak sehat yang dialami oleh pihak-pihak diatas, sebagai berikut: -----

29.28 Dampak terhadap Pelaku Usaha Pesaing -----

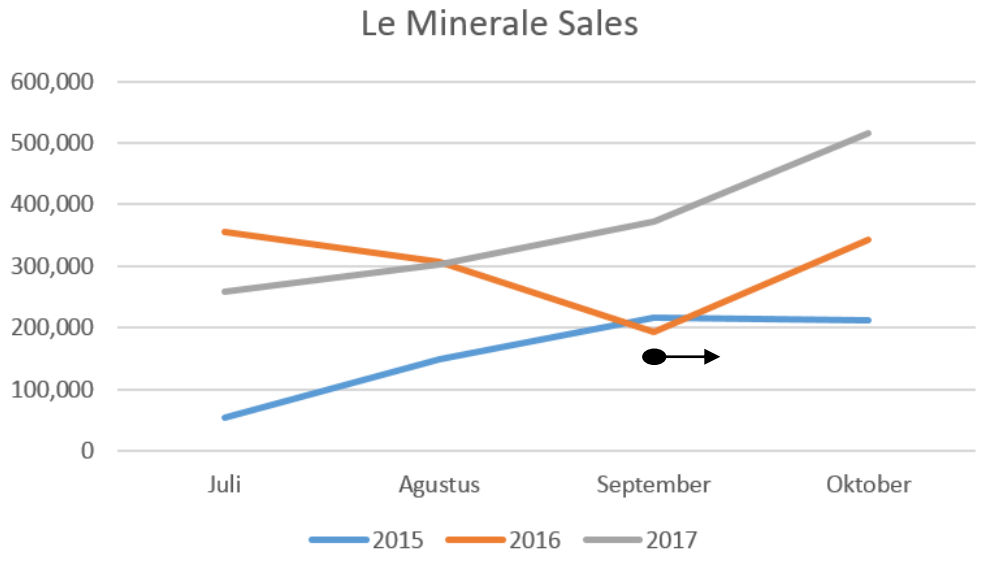
29.28.1 Bahwa adanya tindakan anti persaingan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (12 & 13) mengenai prilaku para terlapor, memberikan dampak baik langsung maupun tidak langsung pada produk Le Minerale. Bahwa PT Tirta Fresindo Jaya selaku pelaku usaha pesaing terdekat sebagaimana telah diuraikan dalam survey AC Nielsen dalam sub bab (6) mengenai penguasaan pasar merasakan dampak secara langsung berupa penurunan penjualan yang terjadi pada daerah Jakarta dan sekitarnya. Berdasarkan bukti berita acara, PT Tirta Fresindo Jaya juga mengakui hal tersebut melalui Sdr. Carol Mario Sampouw dalam berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Sdr. Carol Mario Sampouw)-----

114.	Pertanyaan Investigator	Terkait dengan pertumbuhan sales, di tahun 2016, apakah di tahun tersebut terjadi penurunan yang signifikan, artinya tidak biasa?
	Jawaban	Jadi ketika bulan juli, agustus, ketika merebak kejadian tersebut, data internal kami ada penurunan sekitar 100.000 karton
118.	Pertanyaan Investigator	Terkait pertumbuhan perusahaan saksi tadi katakan ada penurunan, itu bulan ?
	Jawaban	Agustus sampai akhir September, dari September naik lagi
123.	Pertanyaan Investigator	Lalu apa hasilnya setelah dilakukan penyelidikan atau apa namanya oleh perseroan ?
	Jawaban	Kita temukan ada larangan ini di beberapa outlet ini, ada yang secara lisan dan ada yang tertulis.
200.	Pertanyaan Terlapor I	Apa tujuan dipasang di toko warung di FB, gudang?

	Jawaban	Kalau dipasang di FB baiknya konfirmasi langsung ke beliau. Supaya lebih cepat orang tahu si penerima somasi tahu bahwa dikatakan disini siapapun (kepada toko) yang mendapat ancaman, tekanan yang mengaku dari toko segera melaporkan tindakan hukum ke KPPU dan tetap melakukan penjualan seperti biasa, supaya toko merasa tenang akan ancaman di Indonesia tidak boleh berdagang produk kami. Kami pasang di Koran wartakota, pikiran rakyat, jawa pos, 1 Oktober di kompas. Setelah ini dipasang penjualan kami mulai naik, pedagang mulai tidak diumpet-umpetin lagi.
234.	Pertanyaan Terlapor I	Pada agustus 2016 ada penurunan secara presentase sekitar berapa dari 4,4% menjadi 4,3% menurut bapak selaku sales yang data dari Nielsen ini bagaimana tanggapan bapak ini tepat tidak?
	Jawaban	Nielsen ini sudah terkenal dan pakar tentunya datanya akurat, ketika kami mendengar ada larangan, cepat-cepat kami bertindak ini diikuti ini kemudian pihak aqua mendapatkan pendekatan ke toko dan bisa kami jualan lagi jadi. Sehingga grafiknya mulai meningkat, dampaknya ada
285.	Pertanyaan Terlapor II	terkait dengan penurunan le minerale disampaikan sekitar 100.000 per karton terjadi bulan agustus sampai akhir september?
	Jawaban	kami fokus ke ancaman, kalau bicara kerugian berapa itu bisa sampai tutup pabrik kalau ini terus berlangsung saya sudah ada data tapi tidak bisa bagi. Secara jauh saja lihat ini jabodateabek ini naik terus turun tp kalau 100.000 detail itu saya sampaikan ke BOD.

29.28.2 Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengakui adanya dampak dari larangan-larangan yang dilakukan oleh para terlapor. Berdasarkan pengakuannya terjadi penurunan signifikan sebesar 100.000 karton, namun setelah dilakukan tindakan berupa somasi pada tanggal 30 September 2016 dan 1 Oktober 2016 penjualan saksi kembali normal ditandai dengan meningkatnya volume penjualan. Bahwa berdasarkan bukti Sales Le Minerale untuk daerah

Jakarta dan sekitarnya dan Jawa Barat dan sekitarnya, yang diolah oleh tim investigator keterangan saksi berkesesuaian dengan data sebagai berikut:-----



(Data diolah oleh tim Investigator)

29.28.3 Bahwa berdasarkan data penjualan Le Minerale diatas terlihat adanya perbedaan penurunan penjualan yang tidak wajar jika dibandingkan antara tahun 2016 dengan tahun 2015 dan 2017. Penjualan Le Minerale turun sangat tajam mulai dari Agustus 2016 sampai dengan September 2016, hal tersebut berkesesuaian dengan jawaban saksi nomor 118. Adanya penurunan yang sangat tajam tersebut merupakan dampak baik secara langsung maupun tidak langsung akibat adanya larangan menjual produk Le Minerale yang dilakukan oleh para terlapor. Bahwa tindakan para terlapor tersebut telah menutup atau setidaknya-tidaknya menghalangi kesempatan Le Minerale untuk bersaing di pasar bersangkutan dan merupakan bentuk *barrier to entry* terhadap pelaku usaha *newcomer* dalam pasar bersangkutan. -----

29.28.4 Bahwa tindakan para terlapor telah memberikan dampak kepada pelaku usaha pesaing juga terbukti sebagai berikut:-----

- a. Bahwa tujuan terlapor I dan terlapor II melakukan ancaman degradasi adalah untuk

- menghambat laju pertumbuhan kompetitor khususnya produk Le Minerale; -----
- b. Bahwa terbukti dari adanya komunikasi yang dilakukan oleh karyawan terlapor I dan terlapor II dalam surat elektronik dengan judul “Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller”, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, dokumen Email antara Sdr. Sulistyo Pramono dengan Sdr. Denny Lasut); -----
“Sehubungan dengan salah satu upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale) di area Jakarta 2 khususnya area depo BAP Cikampek, maka dipandang perlu saya mengambil tindakan untuk melakukan degradasi strata harga SO menjadi WS (Whole Saller)”.
- c. Bahwa berdasarkan bukti surat elektronik tersebut pesaing dalam perkara *in casu* adalah produk Le Minerale;-----
- d. Bahwa adanya tindakan ancaman degradasi yang dilakukan oleh terlapor I dan terlapor II ternyata sangat efektif mengingat AQUA sebagai produk dari terlapor I merupakan produk AMDK air mineral yang paling besar market sharenya dibandingkan dengan produk pesaing lainnya; -----
- e. Bahwa efektifitas tindakan para terlapor dikuatkan oleh pendapat ahli Sdri. Ine Ruky sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli Ekonomi)-----

9.	Pertanyaan Terlapor I	Menurut ahli, pasal 15 dan pasal 19 harus di pasar ?
	Jawaban	Iya, saya bisa menjelaskan secara specific terkait pasal 15. Yang jelas adalah kalau 2 praktek yang diatur oleh 2 pasal ini dilakukan oleh perusahaan yang tidak dominan maka dampaknya tidak substansial.

- f. Bahwa pendapat ahli tersebut sangat teruji karena terbukti dengan adanya keterangan para pedagang dalam berita acara sebagaimana yang

telah diuraikan dalam sub bab penguasaan pasar (8.3) produk AQUA merupakan produk yang dominan sehingga adanya larangan jual dampaknya sangat dirasakan (substansi) oleh pesaing, sebagaimana keterangan saksi dari PT Tirta Fresindo Jaya;-----

- g. Bahwa berdasarkan keterangan saksi, Sdr. Carol Mario Sampouw selaku perwakilan dari PT Tirta Fresindo Jaya menyatakan terdapat penurunan penjualan dalam kurun waktu terjadinya dugaan pelanggaran, sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor II) -----

115.	Pertanyaan Investigator	Terdeteksi tidak daerah mana saja yang turun ?
	Jawaban	Ini secara nasional, kalau boleh saya tambahkan dengan adanya ancaman itu saya sangat khawatir terjadinya sesuatu kedepannya dengan produk kita
120.	Pertanyaan Investigator	Untuk khusus di bulan agustus-september 2016, kemudia apa yang saudara temukan indikasi yang menyebabkan penurunan, berapa penuruannya ?
	Jawaban	100.000 karton per minggu secara nasional
121.	Pertanyaan Investigator	Ketika itu ada berapa karton yang terjual ?
	Jawaban	Di bulan agustus ini kita bisa menyentuh lebih dari 250 ribu turun turun lagi di bawah 200.000, naik lagi sedikit diatas 200.000 dan turun lagi dibawah 200.000
123.	Pertanyaan Investigator	Lalu apa hasilnya setelah dilakukan penyelidikan atau apa namanya oleh perseroan ?
	Jawaban	Kita temukan ada larangan ini di beberapa outlet ini, ada yang secara lisan dan ada yang tertulis.

- h. Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas telah terjadi penurunan penjualan yang sangat signifikan, mengingat saksi merupakan produsen AMDK air mineral yang baru ketika itu (*new comer*) sehingga adanya penurunan 100.000 karton per bulan merupakan angka yang sangat besar mengingat penjualan total hanya menyentuh angka 250rban. Adanya

penurunan tersebut setelah dievaluasi oleh manajemen saksi ditemukan adanya larangan untuk menjual produk saksi, yaitu Le Minerale

29.29 Dampak terhadap pelaku usaha lain; -----

29.29.1 Bahwa adanya tindakan anti persaingan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (12&13) mengenai perilaku para terlapor juga dirasakan secara langsung oleh pelaku usaha lain, yaitu para pedagang dengan strata *Strar Outlet* (SO). Adanya larangan menjual produk Le Minerale secara langsung memberikan dampak penurunan omset mengingat para pedagang SO menjual banyak produk (*multi product*). Bahwa adanya ancaman penurunan status menjadi *Whole seller* (W) memberikan dampak signifikan kepada para pedagang karena pedagang harus membayar lebih mahal maka dengan begitu pedagang SO tidak dapat lagi melayani pelanggannya khususnya pelanggan dengan katagori W karena mendapatkan harga yang sama dari distributor. Bahwa pengakuan para pedagang SO tersebut diwakili oleh 5 pedagang SO dari berbagai daerah dalam berita acara, sebagai berikut: --

- (a) Keterangan saksi Sdr. Agus (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Chu Chun) -----

25.	Pertanyaan Investigator	Saksi mengambil air mineral dalam kemasan ini bagaimana, belinya dari mana, jualnya ke siapa hingga sampai ke konsumen akhir ?
	Jawaban	Pertama dari balina agung perkasa untuk merek aqua, suplainya ke agen kecil, kantin sekolah, sarana olahraga, dan rumah makan, sama karaoke.
26.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanisme pengambilan, bedanya saksi sebagai SO dengan di bawah saksi apa ?
	Jawaban	SO itu dapat harga khusus, kita bisa open dengan harga retail
28.	Pertanyaan Investigator	Dirupiahkan berapa ?
	Jawaban	3000an
63.	Pertanyaan Investigator	Kapan naik lagi jadi so ?
	Jawaban	Sampai sekarang masih W
64.	Pertanyaan Investigator	Ketika dikasih harga w jadi saksi tidak bisa jual ke retail ?

	Jawaban	Bukan ke retail tapi ke sub agen, karena lebih mahal marginnya tidak dapat
286	Pertanyaan Terlapor I	Kalau dari sisi keuntungan selama 2016 lebih banyak beli produk aqua. Dari sisi keuntungan dikira-kira saja lebih besar jual produk mayora atau aqua?
	Jawaban	Waktu harga SO saya lebih banyak keuntungan jual aqua

(b) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, diketahui sebelum diturunkannya strata SO, saksi dapat menjual produk AQUA kepada sub agen dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Dampak penurunan strata sangat vital mengingat saksi tidak dapat menjual kepada sub agen dan produk AQUA merupakan produk yang menyumbangkan banyak keuntungan bagi saksi. -----

(c) Keterangan saksi Sdr. Edi Sopati (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Noval*)-----

63.	Pertanyaan Investigator	Sejak kapan tidak belanja aqua ?
	Jawaban	4-5 bulan yang lalu
66.	Pertanyaan Investigator	Kurang nyaman bagaimana ?
	Jawaban	Pelanggan saya habis karena saya bukan SO lagi, sejak 2 bulan yang lalu
73.	Pertanyaan Investigator	Saksi awalnya adalah SO, lalu 4-5 bulan lalu turun jadi W ?
	Jawaban	Bukan, jadi saya turun jadi w sejak ikut gathering LM, sejak itu sudah ada intimidasi, ada pelarangan, jadi diminta tidak mendisplay produk LM.

(d) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, dampak yang saksi rasakan secara langsung ketika statusnya bukan lagi SO adalah pelanggan saksi habis mengingat harga yang didapatkan oleh saksi menjadi lebih mahal sehingga pelanggannya lebih memilih toko lain yang statusnya masih SO. Berdasarkan pemaparan tersebut sudah sangat jelas bahwa adanya degradasi yang tidak berdasarkan prosedur memberikan akibat persaingan usaha yang tidak sehat. -----

(e) Keterangan saksi Sdr. Irwan (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sinar Jaya)-----

95.	Pertanyaan Investigator	Pasca oktober sudah ikut saran/ancaman ini produk ditaruh ke belakang?
	Jawaban	Tetap karena aqua produk paling laku saya bingung kalau SO dicabut pendapatan , saya tetap jual dan ikuti anjuran majang tidak di luar jadi di dalam saja.
97.	Pertanyaan Investigator	Ada perubahan LM dipajang di belakang?
	Jawaban	Ada penurunan kadang kalau ada yang minta saya takut jadi main kucing-kucingan
99.	Pertanyaan Investigator	Secara penghasilan/penjualan LM diumpetin di belakang bisa diceritakan?
	Jawaban	Pembelian berkurang ada beberapa langganan agak besar bilang ke saya tidak beli LM karena diomeli orang aqua otomatis pendapatan saya berkurang
105.	Pertanyaan Investigator	Bapak belum memaparkan kerugian LM ditaruh di belakang dari segi penjualan?
	Jawaban	Sekitar 1000 an kalau sekarang 2000. Waktu pertama launching itu bertahap sampai bisa 1000 lebih. Setelah kasus ini omset saya down karena larangan majang, yang saya jual tidak berani lebih banyak lagi
108.	Pertanyaan Investigator	Turun bisa sampai setengah?
	Jawaban	20-30%
110.	Pertanyaan Investigator	Sampai berapa lama?
	Jawaban	Setelah sampai somasi berakhir
125.	Pertanyaan Investigator	Ketika status turun harga mengikuti?
	Jawaban	Harga saya berubah ke harga Wholeseller
144.	Pertanyaan MK	Waktu peristiwa itu kejadian ada larangan sampai somasi 20-30% omset menurun?
	Jawaban	Omset LM

(f) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, saksi mengaku bahwa pendapatannya paling laku dari AQUA, sehingga apabila status tokonya dicabut saksi khawatir, sehingga saksi mengikuti perintah untuk tidak mendisplay produk Le Minerale, akibatnya omset produk Le Minerale turun sampai dengan 20-30%. Bahwa saksi juga mengakui setelah tokonya diturunkan karena tetap menjual produk Le Minerale, saksi kehilangan pelanggannya

karena harga yang didupatkannya berubah menjadi lebih mahal. -----

(g) Keterangan saksi Sdr. Handi (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Sumber Jaya)-----

121.	Pertanyaan MK	Berapa lama habisnya ?
	Jawaban	Bisa 2000an sebulan, agustus-september waktu kencing himbauan saya 2 bulan tidak jualan le mienrale sampai kontrak di mayora tidak selesai-selesai
125.	Pertanyaan MK	Pada tahun 2016 banyak mana ?
	Jawaban	Aqua
126.	Pertanyaan MK	Berapa persen dari seluruh air meineral ?
	Jawaban	Bisa 80% lebih untuk 600 ml
127.	Pertanyaan MK	Kenapa tetap jual le mineral padahal lebuuh untung aqua ?
	Jawaban	Karna pedagang semuanya saya jual saja untuk mendapat untung, karna customer banyak selera
128.	Pertanyaan MK	Kenapa tidak disarankan aqua ?
	Jawaban	Bisa ada yang mau ada yang ngga makanya saya jual semua
131.	Pertanyaan Investigator	Tapi setelah ada himbauan tetap diumpetin ?
	Jawaban	Iya karna juga takut kalau diturunin, dan tidak mencapai target Le mineral
132.	Pertanyaan Investigator	Pemesanan turun ?
	Jawaban	Iya, selama 2 bulan lebih dari juli sampai September
238.	Pertanyaan MK	Keuntungan menjadi kecil atau tidak ada untung ?
	Jawaban	Tidak dapat untung juga dan market saya hilang karna langganan grosir saya pasti tidak beli ke saya, karna harganya sama.

(h) Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, dampak yang dirasakan oleh saksi dengan adanya larangan untuk menjual produk Le Minerale membuat tidak mendapatkan keuntungan bahkan market saksi menjadi hilang karena langganannya pindah ke toko lain. Dampak lain yang dirasakan adalah selama kurang lebih 2 bulan saksi tidak berani menjual Le Minerale karena takut Stratanya

diturunkan mengingat omset penjualan saksi 80% dari produk AQUA.-----

- (i) Keterangan saksi Sdri. Julie (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi Toko Yania) -----

103.	Pertanyaan Investigator	Berapa lama cekcoknya ?
	Jawaban	Saya perang mulut sama dia, saya gontok gontokan dengan berbicara tinggi ke dia. Lalu 3 hari kejadian itu joe telp saya, jadi dia sampaikan hari senin tanggal 26 september 2016 SO saya dicabut, saya bilang tidak apa-apa. Lalu saya tidak jualan aqua dan vit sejak itu. Lalu dari pihak balina ini sejak tanggal 23 ini tidak aktif lagi telp saya lagi.
106.	Pertanyaan Investigator	Sebelum 1 oktober apakah ada pengambilan aqua atau vit ?
	Jawaban	Saya tidak ambil sama sekali
148.	Pertanyaan Investigator	Tadi saksi mengatakan bahwa mulai dari tanggal 23 september 2016 tidak lagi menjual dari balina, lalu bagaimana dengan pelanggan saksi ?
	Jawaban	Saya bilang bahwa saya tidak jualan aqua lagi.
149.	Pertanyaan Investigator	Lalu respon pelanggan bagaimana ?
	Jawaban	Saya jelaskan bahwa SO saya dicabut jadi saya tidak bisa jualan aqua lagi
100.	Pertanyaan Investigator	Berapa terjadinya yang biasa aqua dijual berapa lalu tidak jualan bagaimana ?
	Jawaban	Karena tidak jualan aqua jadi kami tidak dapat masukan

29.29.2 Bahwa berdasarkan keterangan saksi diatas, dampak yang dirasakan oleh saksi tidak mendapatkan pemasukan karena dengan diturunkannya status toko saksi, saksi tidak mau melakukan pengambilan karena harganya lebih mahal akibatnya langganan saksi tidak mendapatkan produk.-----

29.29.3 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi diatas dapat disimpulkan dampak antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor sebagai berikut:-----

- (a) Bahwa dengan adanya larangan menjual produk Le Minerale artinya telah menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan hubungan usaha dengan pesaing dari terlapor I; -----
- (b) Bahwa tertutupnya kesempatan hubungan bisnis antara pedagang toko SO dengan pihak Le Minerale memberikan dampak secara

langsung khususnya omset penjualan Le Minerale menjadi berkurang dan pendapatan toko pun ikut berkurang; -----

- (c) Bahwa availability produk merupakan instrumen penting dalam menciptakan permintaan produk (creating demand) dan berkontribusi terhadap penjualan suatu perusahaan (repeat buying); -----
- (d) Bahwa dengan tidak adanya produk Le Minerale di toko pedagang SO memberikan dampak berkurangnya availability produk sehingga menimbulkan kesan toko tidak lengkap. -----

29.30 Dampak terhadap Pelanggan / Konsumen;-----

29.30.1 Bahwa adanya tindakan anti persaingan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (12&13) mengenai perilaku para terlapor juga dirasakan secara tidak langsung oleh pelanggan atau konsumen toko. Bahwa dampak secara tidak langsung yang dirasakan oleh pelanggan / konsumen adalah sebagai berikut:-----

- (a) Bahwa perilaku para terlapor yang melarang pedagang SO untuk tidak menjual produk Le minerale berdampak pada produk Le minerale selaku pesaing terdekat dari AQUA menjadi tidak tersedia lagi setidaknya-tidaknya di toko pedagang yang dilarang (*availability product*) menjadi tidak ada; -----
- (b) Bahwa tindakan larangan menjual produk pesaing merupakan strategi persaingan yang dilarang karena dapat menghilangkan akses pelanggan atau konsumen untuk mendapatkan pilihan sesuai keinginannya (*freedom to choose*); -----
- (c) Bahwa tidak adanya *availability product* secara langsung ataupun tidak langsung telah menutup akses pembeli untuk menentukan pilihan produk mana yang diinginkan oleh pembeli; -----

- (d) Bahwa tindakan para terlapor yang telah mengeluarkan setrategi antipersaingan tersebut diatas menyebabkan Le Minerale sebagai kompetitor AQUA tidak bisa melakukan repeat buying; -----
- (e) Bahwa repeat buying merupakan permintaan nyata dari konsumen yang berkontribusi terhadap pendapatan suatu perusahaan. -----

Fakta lainnya

29.31 Penghinaan terhadap persidangan / *Contempt of court*; -----

29.31.1 Bahwa dalam buku Naskah Akademis Penelitian *Contempt of Court 2002* terbitan Puslitbang Hukum dan Peradilan Mahkamah Agung RI dijelaskan bahwa perbuatan tingkah laku, sikap dan ucapan yang dapat merongrong kewibawaan, martabat dan kehormatan lembaga peradilan, sikap-sikap tersebut dapat dikategorikan dan dikualifikasikan sebagai penghinaan terhadap lembaga peradilan atau *Contempt of Court*. Selanjutnya, perbuatan yang termasuk dalam pengertian penghinaan terhadap pengadilan antara lain : -----

- a. Berperilaku tercela dan tidak pantas di Pengadilan (*Misbehaving in Court*); -----
- b. Tidak mentaati perintah-perintah pengadilan (*Disobeying Court Orders*);-----
- c. Menyerang integritas dan impartialitas pengadilan (*Scandalising the Court*);-----
- d. Menghalangi jalannya penyelenggaraan peradilan (*Obstructing Justice*);-----
- e. Perbuatan-perbuatan penghinaan terhadap pengadilan dilakukan dengan cara pemberitahuan/publikasi (*Sub-Judice Rule*). ----

29.31.2 Bahwa dalam pemeriksaan saksi dan terlapor, Kuasa Hukum terlapor I secara terang dan nyata telah terbukti melakukan tindakan *contempt of court* dari adanya berita acara sebagai berikut: -----

- a. Keterangan terlapor I: (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor I*) -

110.	Pertanyaan Investigator	Jika ada pegawai melakukan pelanggaran sanksi apa saja yang bisa diberikan dari yang berat sampai ringan?
	Jawaban Semua hasil invest akan diberikan tindakan hasil investigasi akan ditindak dengan semestinya TIV merupakan bagian dari danone secara global, danone memiliki kepatuhan compliance yang sangat kuat dan ini juga dimiliki perusahaan yang beroperasi di bawahnya.
	KH Terlapor 1	Mengenai sanksi apa saja yang dijatuhkan itu bukan wewenang KPPU yang KPPU buktikan apa yang melanggar UU. Apapun hukuman yang internal
	Investigator	Saya menghormati sanksi jam 1 kalau kuasa hukum terlapor ingin berdebat akan saya layani Mengapa kami menanyakan sanksi ini berkaitan dengan ket terlapor ini ada aksi individual dan aksi ini berkaitan dengan email tadi sudah dikonfirmasi tadi dikatakan yang bersangkutan juga sudah mendapatkan sanksi berupa mutasi ke bag administrasi sanksi mutasi ini ada di level berat ringan sebenarnya bukan merupakan atau sama sekali bukan sanksi, dalam suatu struktur organisasi selalu ada movement dari suatu posisi ke posisi lainnya
	KH Terlapor 1	Tidak relevan bahwa saya menganggap
	Investigator	Yang menentukan relevan atau tidak adalah majelis
	Investigator	Keberatan yang mulia ini maksudnya apa kenapa ada pelemparan pulpen disini.
	KH Terlapor 1	Saya sedang bicara dipotong anda saya berhak berpendapat
	Majelis komisi	Saya disini sebagai majelis tolong diam, terhadap hal itu sedang dalam investigasi. Sanksi apa yang ada ketika terlapor disini yang ada kode etik dan akan diserahkan nanti dan akan kita lihat, tolong tidak keras-keras dalam siding ini kita tidak ingin memperlambat, kita harus menghargai dia sudah datang.
	Investigator	Kami memiliki bukti mutasi akan kami perlihatkan di muka sidang ini
	Majelis komisi	Serahkan saja bahwa bukti ini akan ditunjukkan ke Terlapor
112.	Pertanyaan Investigator	Telah terjadi pelemparan pulpen mohon dicatat di BAP seperti kita ketahui bersama itu tidak pantas di persidangan
	Terlapor I	Saya tidak melempar ini tutup pulpennya mental
	Majelis Komisi	Yang bisa gebrak meja hanya majelis
	Terlapor I	Kalau bicara jangan dipotong majelis aksi karena ada reaksi.

	Jawaban	-
--	---------	---

- b. Bahwa pada saat pemeriksaan terlapor I, kuasa hukum terlapor I dari kantor hukum Assegaf Hamzah & Partners, Sdr. Chandra M. Hamzah, S.H., telah berperilaku tercela dan tidak pantas (*misbehaving*) seperti yang termuat dalam berita acara diatas. Bahwa Sdr. Chandra M. Hamzah, S.H., telah melakukan aksi gebrak meja secara keras yang membuat pulpen / tutup pulpen yang dipegang terpentak sampai dengan meja didepannya (meja tim investigator). Perbuatan tersebut telah mendapatkan teguran dari majelis komisi bahwa perbuatan gebrak meja tidak patut dilakukan dan kalau pun dilakukan hal tersebut hanya dapat dilakukan oleh majelis komisi. Bahwa meskipun telah ditegur oleh majelis komisi, yang bersangkutan tetap menjawab dan tidak lantas mengakui dan meminta maaf atas perbuatannya. Maka dengan demikian terbukti perilaku yang bersangkutan merupakan perilaku yang masuk dalam katagori *contempt of court*.-----
- c. Keterangan saksi toko yania, Sdri. Julie: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi, Sdri. Julie) -----

151.	Pertanyaan Majelis Komisi	Makanya saya mau lihat, untuk konfrimasi ke balina dan saksi. Walaupun dikeluarkan oleh balina tapi itu terkait data saksi jadi konfrimasi juga ke saksi.
	Pernyataan Investigator	Keberatan majelis, ini kuasa hukum TIV tapi mempermasalahkan atas dokumen balina.
	Pernyataan KH Terlapor 1	Anda tidak mengerti hukum
	Pernyataan Investigator	Keberatan mejelis, tolong kata “anda tidak mengerti hukum” saya disini sebagai tim investigator ini sudah bentuk pelepasan. Kalau tidak mengakui dan meminta maaf pada sidang ini maka akan kami proses

	Pernyataan KH Terlapor 1	Yang mulia, kami hanya bermaksud apa adanya asas-asas hukum walaupun dianggap inii mempermalukan saya minta maaf, tapi jangan di provokasi dalam konteks tadi saya cabut omongan dan itupun dipacu karna adanya provokasi
--	--------------------------	---

- d. Bahwa pada saat pemeriksaan terlapor I, kuasa hukum terlapor I dari kantor hukum Assegaf Hamzah & Partners, Sdr. HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H., telah berperilaku tercela dan tidak pantas (*misbehaving*) seperti yang termuat dalam berita acara diatas. Bahwa Sdr. HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H., dengan sengaja telah membuat pernyataan yang tidak pantas dengan secara subjektif menyebut investigator tidak mengerti hukum. Bahwa pernyataan tersebut sangat disayangkan dan tidak pantas diucapkan dalam persidangan yang terbuka untuk umum mengingat investigator yang diangkat oleh KPPU *pastinya telah melewati rangkaian uji kompetensi dan memiliki kapabilitas ilmu hukum. Penghinaan tersebut merupakan penghinaan terhadap lembaga KPPU, dimana hal ini juga masuk dalam kategori contempt of court.* -----
- e. *Keterangan saksi toko sumber jaya, Sdri. Handi: (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Saksi, Sdri. Julie)* -----

184.	Pernyataan Terlapor I	Mohon majelis, saksi memisahkan mana yang diketahui sendiri atau mendengar jangan saksi plin plan dan biasanya itu menyimpulkan
	Pertanyaan Majelis Komisi	Tolong saksi menjelaskan secara rinci ?
	Jawaban	Mira itu cahyana saya kenal sudah 3 tahun mereka berjualan aqua juga dan mengatakan tandatangan untuk itu, giant juga sama. Untuk ketiga saya tidak tahu
	Pernyataan Investigator	Majelis mohon sidang ini tertib karna ini waktunya investigator jangan selenong selenong bertanya dan ijin ke majelis terlebih dahulu

	Pernyataan Terlapor I	Ijin majelis, dan saya bertanya ke majelisi karna saya tidak paham bahasa selenong
185	Pertanyaan investigator	Kami meminta jaminan agar bertanya tidak di potong-portong. Sumber air pratama sebagaimana kuasa hukum sampaikan bapak tidak tahu ya ?
	Pernyataan Terlapor I	Keberatan, mohon maaf bukan karena kami bertanya melainkan saksi tidak tahu faktanya
	Jawaban	Sumber air pratama sudah tidak dijelaskan. Jadi 2 saja (giant itu husen, toko mira itu pemiliknya cahyana)

f. Bahwa pada saat pemeriksaan terlapor I, kuasa hukum terlapor I dari kantor hukum Assegaf Hamzah & Partners, Sdr. Chandra M. Hamzah, S.H., telah seringkali tanpa meminta ijin atau mengangkat tangan untuk keberatan atau melakukan intrupsi. Hal tersebut tidak menjaga kewibawaan, martabat dan kehormatan proses *pemmeriksaan* persidangan. -----

29.32 Para Terlapor tidak Kooperatif; -----

29.32.1 Proses pemanggilan saksi; -----

a. Bahwa dalam proses pemeriksaan, majelis komisi telah melakukan pemanggilan secara patut kepada saksi Sdr. Momog Irnawan, saksi Sdr. Denny Lasut dan saksi Sdri. Erir Ipama, namun saksi-saksi tersebut tidak hadir dengan alasan sebagai berikut: -----

a. Sdr. Momog Irnawan tidak hadir dalam sidang setelah dilakukan dua kali pemanggilan secara patut dengan alasan mmendapat Skorsing dari Terlapor I, dimana dalam surat tersebut tidak diperkenankan menghadiri suatau kegiatan apapun yang berkaitan dengan perusahaan; -----

b. Sdr. Denny Lasut tidak hadir dalam sidang dengan alasan telah mengundurkan diri 2 minggu sebelum dilakukan pemeriksaan; -----

- c. Sdr. Erir Ipama tidak hadir dalam sidang dengan alasan berhalangan karena ada urusan keluarga yang tidak dapat ditinggal. -----

29.32.2 Tidak memberikan perjanjian distributor; -----

- a. Bahwa dalam proses penyelidikan dan proses pemeriksaan perkara para terlapor telah diminta untuk memberikan perjanjian tertulis antara terlapor I dan terlapor II kepada KPPU. Namun sampai dengan batas waktu penyerahan terakhir, yaitu proses penyerahan kesimpulan, perjanjian kerjasama terlapor I dan terlapor II tidak juga disampaikan, meskipun telah diakui dan telah dijanjikan akan diberikan kepada majelis komisi. Pengakuan tersebut tertulis dalam berita acara sebagai berikut: -----

- (1) Keterangan Terlapor I, Sdri. Corine Danielle: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Terlapor I); -

31.	Pernyataan Investigator	Apakah distributor itu memiliki perjanjian resmi/khusus dengan TIV ?
	Jawaban	Bagi semua distributor yang menjual produk yang diproduksi TIV memiliki kontrak distributor dengan TIV
35	Pertanyaan Investigator	Terkait distributor bap bisakah menyerahkan perjanjian distributor dalam sidang kali ini ?
	Jawaban	Saat ini kami tidak memiliki salinannya, namun nanti akan kita berikan kepada majelis secara tertulis

- (2) Keterangan keterangan terlapor II, Sdr. Ferry Tjendekiawan: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan terlapor II) -----

66.	Pernyataan Investigator	Bagaimana sistem kerjasama anda dengan TIV, ada perjanjian?
	Jawaban	Ada.
67.	Pertanyaan Investigator	Apa judul perjanjiannya?
	Jawaban	Kerjasama seperti biasa saja, bagaimana kita melayani pelanggan dengan baik.
69.	Pertanyaan Investigator	Mohon izin majelis agar meminta perjanjian antara terlapor dengan TIV?
	Jawaban	Akan kami susulkan.

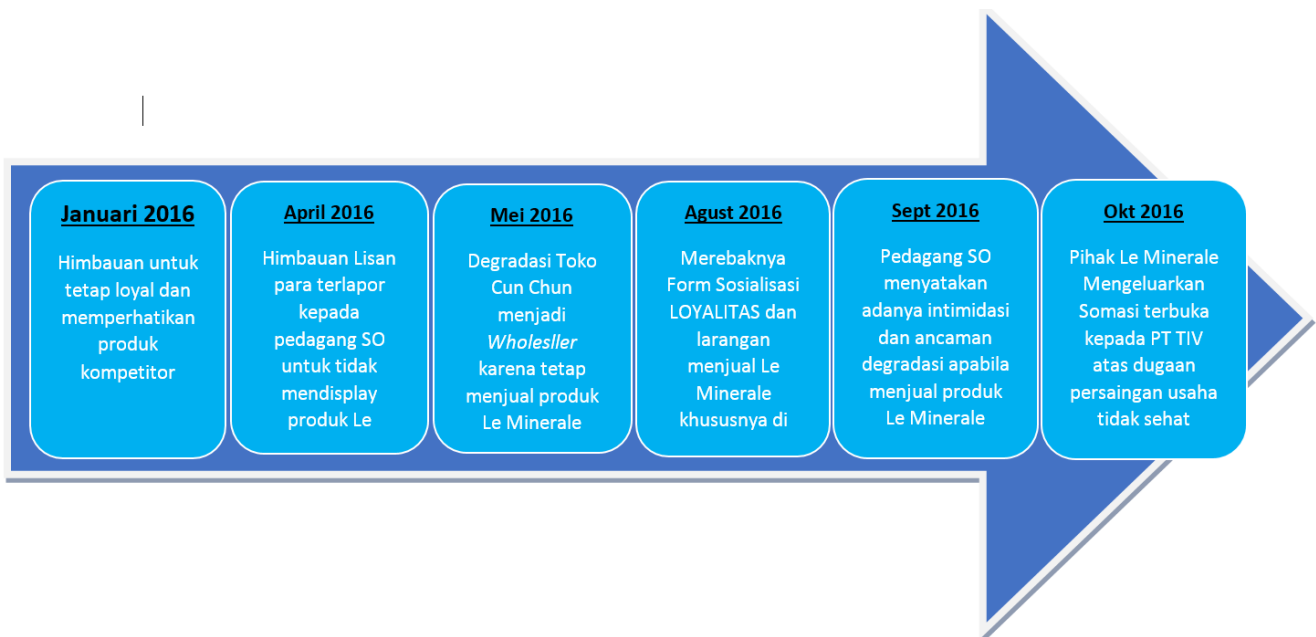
- 29.32.3 Tidak memberikan bukti dokumen-----
- a. Bahwa perbuatan tidak koperatif juga ditunjukkan pada saat terlapor menunjukkan bukti dokumen berupa nota pembelian dan pencatatan penjualan atas nama toko cun chun. Perbuatan tersebut tercatat dalam berita acara, sebagai berikut: (*Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Toko Chun Chun, Sdr. Agus*) ---

181.	Pertanyaan terlapor I	Di bulan february cuncun ambil barang sebesar 4371, di bulan januari 5514 karton, di bulan maret jumlahnya 3440, april jumlahnya 3285 bukti ini akan kami sampaikan menyusul.
	Jawaban	Saya ngga ingat
193.	Pertanyaan terlapor I	Apakah data kami salah bahwa saksi cuma membeli 5514 ?
	Jawaban	Salah, saya lihat dari tanda tangannya
197.	Pertanyaan terlapor I	Yang kami tanya kalau kirim ke toko lain, di catatan TIV berarti kurang dari 5514 ?
	Jawaban	Tidak begitu
	Pernyataan MK	Perlu saya tengahkan, saksi mengatakan itu bukan tanda tangannya, tidak pernah ada tanda terima, sedangkan dari TIV itu kuitansinya, dan sekarang apakah dari TIV bisakah berikan bukti kalau itu benar tanda tangan saksi?
	Pernyataan MK	Saksi katakan dari TIV tanpa dikasih invoice, drop tanpa invoice, berarti jumlah sebenarnya tidak pernah saksi catat ?
	Jawaban	Iya tidak pakai invoice, saya tidak mempunyai pembukuan
	Terlapor I	Nanti akan kami sampaikan bukti kalau itu benar tanda tangan saksi, sleain itu yang ingin kami sampaikan bahwa saksi menagmbil dari TIV itu di bawah standar SO. Ini data yang kami punya, kalau ada data lain yang mencapai 8 ribu silahkan diperlihatkan. dan ini kurang dari 50% target seharusnya dari saksi untuk mencapai level SO.
202.	Pertanyaan terlapor I	Kami punya faktur, 25 Juni 2016 ada pembelian dari saudara cuncun (meperlihatkan ke hadapan majelis)
	Jawaban	Awal Mei masih harga SO, ini bukan tanda tangan saya dan tidak saya nerima.

217.	Pernyataan Majelis Komisi	Kalau tidak dapat dari TIV lalu beli kemana ?
	Jawaban	Ke balina, kalau balina tidak ada, saya beli ke TIV

b. Bahwa berdasarkan fakta diatas, toko chun chun melakukan pembelian tidak hanya kepada balina selaku distributor tetapi juga kepada principal. bahwa berdasarkan bukti berita acara diatas, tim kuasa hukum terlapor I menunjukkan dokumen yang diklaim sebagai nota pembelian dan pencatatan pembelian toko chun chun kepada terlapor I. Bahwa saksi telah menyangkal dokumen yang ditunjukan dalam muka persidangan tersebut bukanlah tanda tangan saksi. Bahwa terlapor I telah diperintahkan oleh majelis komisi untuk menyerahkan dokumen dalam proses pemeriksaan namun sampai dengan proses akhir pemeriksaan, bukti yang telah ditunjukan tersebut tidak juga diserahkan oleh terlapor I. Bahwa berdasarkan fakta tersebut tim investigator berpendapat tim kuasa hukum telah mempermainkan alat bukti dan menutup-nutupi dan bahkan menghilangkan bukti yang telah ditunjukan dalam muka persidangan. -----

29.33 Kronologi Peristiwa; -----



29.33.1 Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan diketahui dugaan tindakan anti persaingan yang dilakukan oleh para terlapor terjadi pada periode tahun 2016 dengan kronologis sebagai berikut: -----

- a. Bahwa pada bulan Januari 2015, saksi Sdr. Agus mendapatkan himbauan agar tetap loyal dan memperhatikan produk competitor dari Sdr. Denny Lasut yang diketahui sebagai Senior Sales Manager terlapor II; -----
- b. Bahwa pada bulan april terdapat himbauan lisan terjadi hampir diseluruh SO pada daerah distribusi terlapor II dan menghimbau pada para pedagang untuk tetap loyal (hanya menjual AQUA) dan tidak memajang produk Le Minerale di depan toko bahkan meminta untuk dihilangkan; -----
- c. Bahwa pada bulan Mei 2016 didapatkan bukti komunikasi melalui surat elektronik antara pihak terlapor I dengan pihak terlapor II yang pada pokoknya mengenai persetujuan degradasi toko dari level Star Outlet (SO) menjadi level Wholesales (W) dengan alasan tetap menjual produk Le Minerale; -----
- d. Agustus 2016 ditemukan adanya Form Sosialisasi yang harus ditandatangani oleh

pemilik toko level SO yang pada pokoknya menyatakan tidak boleh menjual AMDK Le Minerale per tanggal 1 September 2016 dan jika masih ditemukan menjual produk yang dimaksud akan menerima konsekuensi sangsi dari terlapor I (danone) berupa penurunan katagori harga ke Wholesaler (W); -----

- e. Bahwa pada bulan Septeber 2016 para pedagang toko SO membuat surat pernyataan yang ditandatangani oleh 11 pedagang SO dimana 3 diantaranya telah didegradasi dan mendapat harga beli menjadi lebih mahal karena menjual produk Le Minerale;-----
- f. Bahwa pada tanggal 30 September- 1 Oktober 2016, PT Tirta Fresindo Jaya selaku produsen dari produk Le Minerale membuat Somasi Terbuka kepada terlapor I terkait dugaan tindakan persaingan usaha tidak sehat atas larangan penjualan produk Le Minerale pada beberapa media Nasional.-----

Analisis Unsur Pasal

29.34 Mengenai Alanisis Unsur Pasal; -----

29.34.1 Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya bahwa dugaan pelanggaran dalam perkara ini adalah dugaan pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat : -----

Pasal 15 ayat (3) huruf b

3) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok:

- b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Pasal 19 huruf a dan b

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;

29.35 Unsur pasal 15 ayat (3) huruf b; -----

29.35.1 Selanjutnya apabila dirinci unsur – unsur ketentuan Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut : (*Vide*, Akta Pendirian PT Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa beserta perubahannya);-----

29.36 Pelaku Usaha; -----

29.36.1 Bahwa pengertian pelaku usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi;-----

29.36.2 Bahwa pelaku usaha yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah PT. Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa;-----

29.36.3 Bahwa PT. Tirta Investama merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 142 tanggal 16 Juni 1994 yang dibuat oleh Rachmat Santoso, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 21 tanggal 08 Juni 2017 yang dibuat oleh Linda

Herawati, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0144329 Tahun 2017 dicetak pada tanggal 09 Juni 2017;-----

29.36.4 Bahwa PT. Balina Agung Perkasa merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 33 tanggal 8 Juli 1999 yang dibuat oleh Dr. Purbandari, S.H., M.Hum.,MM.,M.Kn. Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 09 tanggal 15 Oktober 2016 yang dibuat oleh Rahyu Minarti, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0091305 Tahun 2016 Tanggal 20 Oktober 2016-----

29.36.5 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur Pelaku Usaha TERPENUHI. -----

29.37 Perjanjian;-----

29.37.1 Bahwa di dalam Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999 tertulis Perjanjian adalah “*suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap suatu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis*”;-----

29.37.2 Bahwa Pasal 1 ayat (7) UU No. 5 Tahun 1999 ini tidak bersifat limitatif dan bisa diartikan secara luas dimana menurut Ahli bila dikaitkan dengan Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) yang dimaksud dengan kesepakatan tidak tertulis dapat juga diartikan dilakukan secara diam-diam; -----

29.37.3 Bahwa berdasarkan pendapat ahli hukum persaingan, Sdri. Siti Anisah dalam berita acara berpendapat sebagai berikut: (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli, Sdri. Siti Anisah)-----

7.	Pertanyaan Investigator	Bisa dijelaskan perjanjian dalam konteks hukum persaingan usaha ?
----	-------------------------	---

	Jawaban UU No. 5 Tahun 1999 menurut pendapat saya ini merupakan <i>lex specialis</i> dari perjanjian yang diatur dalam Buku Ketiga yakni Pasal 1313 BW karena secara eksplisit di Pasal 1 angka 7, secara khusus mencantumkan kata pelaku usaha, ini berbeda dari apa yang ada di Pasal 1313 BW menyebutkan kata 1 orang atau lebih mengikat diri terhadap satu orang atau lebih, sehingga kata pelaku usaha yang menjadikan Pasal 1 angka 7 ini khusus dari BW. Kemudian juga menyebutkan kata nama apapun pada Pasal 1 angka 7, dan yang lainnya dicantumkan bentuk perjanjian secara eksplisit yaitu tertulis atau tidak tertulis, dan keberadaan kata untuk di Pasal 1 angka 7 menurut saya ini merupakan interaksi pelaku usaha untuk mengikat diri dengan yang lainnya.
09.	Pertanyaan Investigator	Perbuatan semacam apa yang bisa dikualifikasikan sebagai bentuk perjanjian yang telah disebutkan ahli "perjanjian dengan nama apapun" bisa jabarkan lebih detail?
	Jawaban	Kalau melihat dari satu unsur perbuatan yang dilakukan oleh satu atau lebih pelaku usaha, ini tidak bisa dilepaskan dari kata mengikat diri. Jadi segala bentuk perbuatan apapun yang tujuannya mengikat diri maka masuk kualifikasi dari suatu perbuatan.
10.	Pertanyaan Investigator	Mengikat diri ini maksudnya ada timbal balik berupa respond atau aktif direspon kembali oleh pelaku usaha lain, apakah masuk kategori mengikat ?
	Jawaban	Perbuatan saling mengikat diri ada kaitannya dengan bentuk apapun, secara substantif dalam hukum perdata perlu adanya persesuaian kehendak, bertemunya kehendak antara para pihak atau bertemunya <i>offer</i> dan <i>acceptance</i> . Namun dalam hukum persaingan usaha tidak sebatas seperti itu, secara diam-diam (<i>tacit</i>) pun dapat termasuk perbuatan untuk mengikat diri.
11.	Pertanyaan Investigator	Jadi lebih luas lagi ?

	Jawaban	Ada berkesesuaian antara satu perbuatan pelaku usaha dengan perbuatan pelaku usaha lainnya itu termasuk kategori perbuatan untuk mengikatkan diri.
23.	Pertanyaan Investigator	Katakan dalam suatu kasus tidak ditemukan perjanjian tertulis tapi terlihat ada perbuatan bersama-sama?
	Jawaban Menurut saya, perbuatan ini melibatkan kedua belah jika merfer pihak sesuai Pasal 15 ayat (3) antara produsen dan distributor atau penjual dan pembeli, apakah ada perbuatan yang sudah dilakukan oleh distributor terkait dengan produk yang dijual <i>principal</i> /produsen tanpa ada kesepakatan? Seharusnya tidak, jika murni perjanjian distribusi. Tetapi dalam praktek juga sering ditemukan perjanjian distribusi yang dilekatkan syarat-syarat, yang mana syarat-syarat seperti itu seharusnya adalah perjanjian keagenan. Inilah menurut saya ada perbuatan melawan hukum, yaitu melawan yang diatur UU No. 5 Tahun 1999 khususnya Pasal 15.

- 29.37.4 Bahwa berdasarkan pendapat ahli hukum persaingan dalam poin d diatas, dapat disimpulkan bahwa perjanjian dalam perkara in casu berupa perjanjian tertulis maupun tidak tertulis;-----
- 29.37.5 Bahwa para terlapor telah mengakui adanya perjanjian secara tertulis mengenai perjanjian distributor sebagaimana yang telah diuraikan dala sub bab (12.1) mengenai perjanjian tertutup; -----
- 29.37.6 Bahwa perjanjian tertulis dalam hukum persaingan dapat dimaknai pula sebagai perjanjian dengan nama apapun, perjanjian tertulis dalam perkara in casu merujuk pada bukti dokumen mengenai perjanjian distribusi dengan nama apapun yang pada pokoknya mengenai kerjasama distribusi antara terlapor I sebagai principal dan terlapor II sebagai distributor; ---
- 29.37.7 Bahwa telah diakui oleh terlapor II, terlapor II merupakan distributor eksklusif yang hanya menjual produk-produk dari terlapor I; -----

- 29.37.8 Bahwa adanya penempatan pegawai terlapor I di tempat kerja atau wilayah kerja terlapor II merupakan bukti bahwa terlapor II bukanlah distributor lepas atau bebas atau mandiri dalam dalam mendistribusikan barang terlapor I;-----
- 29.37.9 Bahwa perjanjian tidak tertulis dalam perkara in casu dapat diartikan sebagai suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan secara bersama-sama sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (14) mengenai perilaku para terlapor; -----
- 29.37.10 Bahwa adanya suatu perbuatan yang berkesesuaian bahkan berkordinasi dibuktikan dengan adanya bukti komunikasi antara pihak terlapor I dan pihak terlapor II yang melibatkan lebih dari 20 orang dari kedua belah pihak merupakan bukti adanya interaksi pelaku usaha untuk mengikatkan diri sebagai bentuk dari perjanjian tidak tertulis yang dilakukan oleh para terlapor; -----
- 29.37.11 Bahwa tindakan kerjasama antara pihak terlapor I dan pihak terlapor II harus dimaknai sebagai perbuatan bersama (conserted action) yang dapat dikualifikasikan sebagai perjanjian tidak tertulis; -----
- 29.37.12 Bahwa berdasarkan bukti-bukti dan analisa diatas tim investigator berpendapat unsur perjanjian TERPENUHI. -----
- 29.38 Mengenai Harga atau Potongan Harga;-----
- 29.38.1 Bahwa di dalam Peraturan Komisi Nomor 5 Tahun 2011 mengenai Pedoman Pasal 15, diuraikan bahwa harga adalah “*adalah biaya yang harus dibayar dalam suatu transaksi barang dan/atau jasa sesuai kesepakatan antara pihak di pasar bersangkutan*”; ----
- 29.38.2 Bahwa berdasarkan peraturan tersebut diatas disebutkan bahwa potongan harga adalah “merupakan insentif yang diberikan oleh seorang produsen kepada distributor ataupun distributor kepada pengecernya, dimana harga menjadi lebih murah dari harga yang dibayarkan ”;-----

- 29.38.3 Bahwa berdasarkan uraian (11.1) mengenai harga AQUA, terbukti bahwa terlapor I turut campur dalam pembentukan harga distribusi; -----
- 29.38.4 Bahwa berdasarkan uraian (11.1) mengenai harga AQUA, terlapor I telah memberikan rekomendasi harga yang ditujukan kepada distributor dan diimplementasikan oleh terlapor II selaku distributor dengan mengikuti seluruh harga yang dibuat oleh terlapor I tanpa mengubah sedikitpun ketentuan harga dari terlapor I;-----
- 29.38.5 Bahwa berdasarkan konsep pengaturan harga, pedagang atau toko diberikan harga beli yang berbeda bergantung pada jumlah barang yang dibeli dari terlapor II. Berdasarkan konsep tersebut pedagang dibedakan berturut-turut menjadi *Star Outlet (SO)*, *Wholeseller (W)* dan *Retail (R)* sebagaimana yang telah diuraikan dalam (9.5) mengenai level pedagang dalam rantai distribusi *general trade*; -----
- 29.38.6 Bahwa dengan adanya perbedaan strata tersebut pedagang dengan strata SO memiliki pasar yang lebih luas karena dapat menjual produk kepada pedagang dengan strata W, R dan konsumen akhir;-----
- 29.38.7 Bahwa berdasarkan bukti-bukti dan analisa diatas tim investigator berpendapat unsur harga atau potongan harga TERPENUHI. -----
- 29.39 Barang; -----
- 29.39.1 Bahwa yang dimaksud dengan barang menurut Pasal 1 angka 16 UU No. 5 Tahun 1999 adalah: “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”;-----
- 29.39.2 Bahwa barang yang dimaksud dalam perkara in casu merupakan pasar produk sebagaimana yang telah diuraikan sub bab (4.1) mengenai pasar produk;-----
- 29.39.3 Bahwa yang dimaksud pasar produk dalam perkara in casu adalah Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral. -

- 29.39.4 Bahwa berdasarkan bukti-bukti dan analisa diatas tim investigator berpendapat unsur harga atau potongan harga TERPENUHI.-----
- 29.40 Memuat Persyaratan tidak akan membeli barang -----
 - 29.40.1 Bahwa berdasarkan peraturan komisi nomor 5 tahun 2011 tentang pedoman pasal 15 secara spesifik dijabarkan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga dan/atau menetapkan tingkat diskon dan atau potongan harga kepada pelaku usaha penerima pasokan (distributor di tingkat hilir); -----
 - 29.40.2 Bahwa persyaratan yang dimaksud dalam perkara in casu adalah pelaku usaha yang menerima barang dari pelaku usaha pemasok tidak akan membeli barang yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok;-----
 - 29.40.3 Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha pemasok dalam perkara in casu adalah principal dan distributor; -----
 - 29.40.4 Bahwa berdasarkan pendapat ahli hukum persaingan, Sdri. Siti Anisa menyatakan bahwa pembuktian dalam pasal 15 menggunakan metode pendekatan per se illegal, berikut pendapatnya dalam berita acara: (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli, Sdri. Siti Anisah) -----

15.	Pertanyaan Investigator	Saya fokus di ayat (3)nya ada definisi pelaku usaha dengan pelaku usaha pemasok dilihat dari metode pendekatan apakah pembuktian harus <i>rule of reason</i> atau <i>per se ilegal</i> ?
	Jawaban	Kalau membaca pasal ini masuk ke pendekatan <i>per se ilegal</i> yang perlu dibuktikan ada tidaknya perbuatan pelaku usaha yang terkait pasal ini.
17.	Pertanyaan Investigator	Terkait perjanjian tertutup pada Pasal 15 ayat (3) bisa jelaskan bagaimana konsep atau teori mengapa pasal ini menjadi suatu ancaman dalam bisnis persaingan?

	Jawaban Pasal 15 ayat (3) huruf b, secara spesifik menjelaskan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga dan/atau menetapkan tingkat diskon dan atau potongan harga kepada pelaku usaha penerima pasokan (distributor di tingkat hilir), dengan larangan untuk membeli produk sejenis dari pesaing pelaku usaha pemasok sebagai syarat utama. Hal tersebut merupakan praktek yang mengkaitkan antara penetapan harga dan/atau kebijakan diskon dengan perjanjian yang bersifat eksklusif dan/atau tertutup.
18.	Pertanyaan Investigator	Dalam pasal 15 (3b) ada nomenklatur tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing maksud dari dari pelaku usaha lain dari pesaing yang mana? apakah ini <i>principal</i> atau distributor?
	Jawaban	Dapat dimaknai pelaku usaha yang memiliki hubungan vertikal maupun horizontal dalam satu rangkaian distribusi baik di hulu maupun hilir dan bukan pesaingnya, contoh distributor dan produsennya.
19.	Pertanyaan Investigator	Bisa ahli berikan contoh kerja sama <i>principal</i> dan distributor dan dapat disinyalir sebagai bentuk yang dilarang Pasal 15 ayat (3) huruf b.

	Jawaban	Kalau ada hubungan hukum <i>principal</i> dan distributor ini perjanjian jual beli lepas. Artinya kalau harga sudah dibayarkan dan barang sudah diterima oleh distributor ini sudah lepas, maka tidak ada hubungan distributor dengan produsen lagi. Hanya ketika dilakukan perjanjian jual beli terhadap produk antara <i>principal</i> dengan distributor pada Pasal 15 ayat (3) huruf b, dipersyaratkan bahwa distributor tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari produsen. Artinya bagi pelaku usaha lain yang menjadi pesaing ada hambatan, yaitu berasal dari penetapan harga dan/atau penetapan tingkat diskon yang dilakukan oleh produsen atau oleh <i>principalnya</i> kepada distributor, ini yang tidak diperbolehkan. Intinya seharusnya dua orang ini antara penjual dan pembeli sepakat mereka sepakat bebas sesuai harga yang sudah ditentukan sesuai ongkos produksi, seharusnya tanpa ada suatu penetapan harga yang merugikan distributor dan menjadikan pelaku usaha yang menjadi pesaing dari produsen tidak akan dibeli barang dan/atau jasanya oleh distributor.
21.	Pertanyaan Investigator	Pesaing dari pelaku usaha pemasok artinya ini <i>principal</i> /produsen lain?
	Jawaban	Ya.
39	Pertanyaan MK	Tidak harus dibuktikan secara nyata melihat <i>empirical</i> tapi sudah pasti secara teori apakah seperti itu yang dimaksud dengan hipotetis itu?

	Jawaban	Inti Pasal 15 adalah <i>per se illegal</i> , pada dasarnya cukup dibuktikan ada tidaknya perbuatan itu. Tapi jika hal positif muncul dari penetapan harga ini yang dilihat adalah pelaksanaan strategi perjanjian tertutup ini melanggar atau tidak melanggar Pasal 15, yaitu cukup dengan hipotesis. Karena pada dasarnya Pasal 15 ini pendekatannya <i>per se illegal</i> , tidak perlu dilihat dampak nyata. Tapi bahwa ini perbuatan plus dapat dibuktikan secara hipotetis terdapat dampak dari perbuatan itu, bukan dampak nyata.
--	---------	---

(

- 29.40.5 Bahwa adanya keterlibatan principal dalam pengaturan distribusi sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (9) mengenai harga AQUA, sub bab (11) mengenai Struktur Organisasi dan sub bab (12&13) mengenai Prilaku Para terlapor merupakan bukti bahwa hubungan bisnis antara terlapor I dan terlapor II bukanlah hubungan distributor lepas; -----
- 29.40.6 Bahwa yang menjadi pelaku usaha pesaing dalam perkara in casu adalah PT Tirta Fresindo Jaya selaku principal dari produk Le Minerale; -----
- 29.40.7 Bahwa dalam perkara in casu adanya larangan untuk menjual produk pesaing, Le Minerale, merupakan persyaratan yang masuk dalam kategori tidak akan membeli barang dari pelaku usaha pesaing; -----
- 29.40.8 Bahwa adanya larangan untuk tidak menjual produk pesaing dalam perkara in casu adalah produk Le Minerale merupakan conduct utama dari para terlapor yang menjadi hambatan dan merupakan perbuatan melawan hukum sebagaimana yang dikemukakan oleh ahli hukum persaingan dalam butir d; -----
- 29.40.9 Bahwa tindakan para terlapor dengan cara mendegradasi toko merupakan tindakan penyalahgunaan harga atau potongan harga sehingga pelaku usaha pada level toko SO harus memenuhi

persyaratan untuk tidak menjual produk kompetitor (Le Minerale) jika tidak konsekuensinya adalah menerima harga yang lebih mahal (harga toko W), tindakan PT TIV dan PT BAP tersebut sudah jelas termasuk dalam kategori hambatan strategis;

- 29.40.10 Bahwa berdasarkan bukti-bukti dan analisa diatas tim investigator berpendapat unsur tidak akan membeli barang TERPENUHI. -----
- 29.41 Tidak akan membeli barang dari pelaku usaha pesaing;-----
- 29.41.1 Bahwa adanya ancaman degradasi toko dari *Star Outlet* menjadi *Wholeseller* kepada para pedagang SO merupakan bukti persyaratan anti persaingan sebagaimana yang diatur dalam Pasal 15 UU No 5/99;
- 29.41.2 Bahwa adanya larangan untuk tidak menjual produk air minum dalam Kemasan (AMDK) dengan merek Le Minerale pada pedagang SO merupakan hambatan bagi pelaku usaha pesaing;-----
- 29.41.3 Bahwa adanya degradasi terhadap toko cun chun, toko yania dan toko noval karena tetap menjual produk Le Minerale merupakan bukti para terlapor melakukan conduct pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b;-----
- 29.41.4 Bahwa adanya degradasi terhadap toko cun chun, toko yania dan toko noval tidak sesuai dengan prosedur degradasi sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (12.3) mengenai prosedur degradasi toko;-----
- 29.41.5 Bahwa faktanya para terlapor tidak melakukan degradasi terhadap toko-toko yang tidak mencapai target penjualan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab (12.3) mengenai prosedur degradasi anti persaingan membuktikan bahwa benar adanya degradasi toko adalah bentuk sanksi atau persyaratan agar pedagang SO tidak membeli perодук pesaing, yaitu Le Minerale; -----
- 29.41.6 Bahwa adanya penurunan strata para pedagang SO menjadi W semata-mata hanya karena menjual produk pesaing telah mengakibatkan para pedagang mendapatkan harga beli yang lebih mahal yang berdampak pada persaingan usaha tidak sehat karena para pedagang tidak yang terdegradasi tidak lagi

memiliki kemampuan untuk bersaing dengan pedagang di level Star Outlet akibatnya pasar pedagang yang terdegradasi pasarnya menjadi lebih kecil karena hanya dapat menyasar pasar retail dan konsumen akhir sehingga menimbulkan kerugian dari segi pendapatan pedagang; -----

29.41.7 Bahwa berdasarkan bukti-bukti dan analisa diatas tim investigator berpendapat unsur tidak akan membeli barang TERPENUHI. -----

29.42 Unsur Pasal 19 huruf (a) dan (b); -----

29.42.1 Selanjutnya apabila dirinci unsur – unsur ketentuan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut : (*Vide* Bukti, Akta Pendirian PT Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa beserta perubahannya); -----

29.43 Pelaku Usaha; -----

29.43.1 Pengertian pelaku usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi; -----

29.43.2 Pelaku usaha yang dimaksud dalam perkara ini adalah PT. Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa; -----

29.43.3 PT. Tirta Investama merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 142 tanggal 16 Juni 1994 yang dibuat oleh Rachmat Santoso, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 21 tanggal 08 Juni 2017 yang dibuat oleh Linda Herawati, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0144329 Tahun 2017 dicetak pada tanggal 09 Juni 2017; -----

- 29.43.4 PT. Balina Agung Perkasa merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 33 tanggal 8 Juli 1999 yang dibuat oleh Dr. Purbandari, S.H., M.Hum., MM., M.Kn. Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 09 tanggal 15 Oktober 2016 yang dibuat oleh Rahyu Minarti, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0091305 Tahun 2016 Tanggal 20 Oktober 2016 -----
- 29.43.5 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur Pelaku Usaha TERPENUHI. -----
- 29.44 Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain; -----
- 29.44.1 Bahwa yang dimaksud dengan kegiatan dalam perkara *in casu* adalah kegiatan yang dilarang dalam kegiatan usaha seperti menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama dan menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha; -----
- 29.44.2 Bahwa berdasarkan bukti-bukti yang telah diuraikan dalam sub bab (12 & 13) mengenai prilaku para terlapor, terbukti para terlapor melakukan tindakannya tersebut secara bersama-sama antara principal dan distributor melarang pelaku usaha lain, yaitu pedagang SO untuk tidak menjual produk Le Minerale; -----
- 29.44.3 Bahwa menurut pendapat ahli hukum persaingan, Sdri. Siti Anisah menjelaskan adanya tindakan menghalangi saja sudah cukup sebagai kegiatan anti persaingan, sebagai berikut: (Vide Bukti, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli, Sdri. Siti Anisah) -----

137.	Pertanyaan Terlapor I	Ambil logika meminta ke Pak Helmi sebagai <i>lawyer</i> tidak boleh menggunakan jasa <i>lawyer</i> selain saya kemungkinan berdampak?
	Jawaban	Sudah ada tindakan menghalangi ini sudah cukup.

138.	Pertanyaan Terlapor I	Efektif tidak larangan ini?
	Jawaban	Menurut ahli sudah cukup.
139.	Pertanyaan Terlapor I	Unsur dampak harus dibuktikan tindakan formal sudah dilakukan apakah tindakan saya memiliki probabilitas apakah tindakan saya mengakibatkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat saya satu dari ratusan ribu?
	Jawaban	Maksud dampak adalah menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Dilarang tidak mutlak tadi ada klasifikasi unsur yang harus dibuktikannya, yaitu yaitu, ada tindakan, kekuatan, atau ada dampak. Khusus Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, larangan tidak mutlak itu berada pada “ada atau tidaknya tindakan” yaitu “...menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu...” untuk melakukan kegiatan usaha, “...yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat...”, bukan ada tidaknya suatu persentasi tertentu atau jumlah atau kuantitatif tertentu.

29.44.4 Bahwa berdasarkan uraian sub bab (12&13) mengenai

prilaku para terlapor dapat ditarik kesimpulan tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh para terlapor adalah sebagai berikut: -----

- a. Adanya larangan lisan berupa himbauan atau bujukan atau tindakan lainnya yang melarang para pedagang SO untuk melakukan hubungan bisnis dengan pelaku usaha pesaing dengan produk Le Minerale;-----
- b. Adanya ancaman tulisan berupa form sosialisasi yang ditujukan kepada para pedagang SO agar tetap loyal dan tidak menjual produk pesaing (Le Minerale) dan akan dikenakan sanksi berupa degradasi toko menjadi W apabila tetap menjual produk tersebut; -----
- c. Adanya inspeksi bersama yang dilakukan oleh pihak terlapor I dan pihak terlapor II dalam bentuk mengawasi produk pesaing di toko pedagang SO; -----
- d. Adanya koordinasi dan komunikasi penurunan strata secara melawan hukum atau tidak berdasarkan prosedur degradasi yang

- melibatkan banyak karyawan di level menengah baik di terlapor I maupun terlapor II; -----
- 29.44.5 Bahwa mekanisme degradasi terhadap para pedagang SO seharusnya merujuk pada target volume penjualan sehingga adanya klausul berupa larangan menjual produk kompetitor merupakan tindakan antipersaingan yang disengaja dilakukan untuk menghambat pertumbuhan competitor-----
- 29.44.6 Bahwa berdasarkan perbuatan-perbuatan diatas, maka dapat disimpulkan para terlapor melakukan tindakan antipersaingan secara bersama-sama;-----
- 29.44.7 Bahwa kegiatan yang dilakukan oleh para terlapor merupakan tindakan tidak jujur yang merugikan pesaing dan pelaku usaha lain, yaitu pedagang SO untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;-----
- 29.44.8 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur melakukan kegiatan secara bersama TERPENUHI. -----
- 29.45 Dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;-----
- 29.45.1 Bahwa dalam perkara *in casu* dampak yang ditimbulkan oleh para terlapor adalah persaingan usaha tidak sehat; -----
- 29.45.2 Bahwa berdasarkan Pasal 1 angka 6 UU No.5/99, persaingan usaha tidak sehat didefinisikan sebagai persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha;
- 29.45.3 Bahwa menurut pendapat ahli hukum persaingan, Sdri. Siti Anisah menjelaskan hambatan masuk (*entry barrier*), sebagai berikut: (*Vide Bukti*, Berita Acara Sidang Majelis Komisi Pemeriksaan Ahli, Sdri. Siti Anisah)-----

48.	Pertanyaan MK	Ada perusahaan yang nyata-nyata menetapkan <i>barrier</i> supaya pesaing tidak masuk, perusahaan ini efisien dan bisa jual murah meskipun untung sedikit namun omsetnya banyak ini tujuan agar pesaing potensialnya tidak masuk, apa ini termasuk dalam <i>entry barrier</i> yang dilarang?
	Jawaban	Dalam kaitannya menolak dan menghalangi pelaku usaha tertentu ini, tidak semua bentuk perbuatan itu <i>anti competitive</i> , artinya ada perbuatan juga yang tidak dilarang. Jika tidak anti persaingan, perbuatan itu adil dan memenuhi permintaan untuk melakukan kegiatan usaha yang akan memberikan kesempatan kepada pelaku usaha dominan untuk memberikan kesempatan membagi pangsa pasarnya, pemanfaatan dari input, dan itu juga tidak bagian dilarang ketika kegiatan kerjasama patungan dengan pelaku usaha pesaing. Jadi bukan menghimbau pelaku usaha/pelanggannya tidak boleh melakukan transaksi, apalagi melarang.
122.	Pertanyaan Terlapor I	Pasal 19 huruf a, judulnya Pasal 19 penguasaan pasar. apakah penguasaan pasar harus dibuktikan untuk terpenuhinya Pasal 19?
	Jawaban	Dengan pendekatan <i>rule of reason</i> tadi, yang dibuktikan "...yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat...". Ketika membuktikan adanya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat pasti ada akibat dari perbuatan atau dampak. Pendekatan <i>rule of reason</i> itu seperti PMH, ada causalitas antara perbuatan dan akibatnya. Tetapi <i>rule of reason</i> dimaknai pula tidak harus ada sebab akibat, cukup dengan alat bukti yang cukup, dapat membuktikan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
123.	Pertanyaan Terlapor I	Apakah penguasaan pasar judul ini harus dibuktikan dalam Bab III?
	Jawaban	BAB IV kegiatan yang dilarang, Bagian Ketiga Penguasaan Pasar yang salah satunya adalah Pasal 19, jadi yang harus dibuktikan Pasal 19 saja. Contohnya pada perbuatan yang melanggar, salah satu unsurnya ada di ketentuan umum Pasal 1 angka 1, apakah semua angka dalam ketentuan umum itu harus dibuktikan semua? yang dibuktikan adalah Pasal 1 angka 1 nya.
124.	Pertanyaan Terlapor I	Judul ini tidak perlu dibuktikan?
	Jawaban	Yang dibuktikan adalah unsur-unsur dalam pasal yang diduga dilanggar, bukan judulnya yang harus dibuktikan.

- 29.45.4 Bahwa adanya dampak yang ditimbulkan akibat perilaku para terlapor telah diuraikan dalam sub bab (14) mengenai dampak antipersaingan; -----
- 29.45.5 Bahwa adanya tindakan antipersaingan yang dilakukan oleh para terlapor memberikan dampak khususnya pada pelaku usaha pesaing dan pelaku usaha lain, yaitu pedagang toko SO serta memberikan dampak kepada konsumen akhir pada umumnya;-----
- 29.45.6 Bahwa tindakan para terlapor telah meniadakan produk Le Minerale menjadi tidak tersedia di toko SO (availability produk) dengan demikian para pelanggan atau konsumen akhir menjadi berkurang haknya untuk memilih produk yang sesuai dengan keinginannya;-----
- 29.45.7 Bahwa tindakan tidak adanya availability produk dapat menciptakan persepsi negatif toko SO tidak lengkap dan pelanggan tidak bisa melakukan repeat buying;
- 29.45.8 Bahwa availability produk merupakan instrumen penting dalam menciptakan permintaan produk (*creating demand*) dan berkontribusi terhadap penjualan suatu perusahaan (*repeat buying*);-----
- 29.45.9 Bahwa repeat buying merupakan permintaan nyata dari konsumen yang berkontribusi terhadap pendapatan suatu perusahaan;-----
- 29.45.10 Bahwa tindakan para terlapor tersebut juga telah menutup kesempatan Le Minerale selaku pesaing produk AQUA untuk dapat menjalankan hubungan bisnis dan bersaing secara sehat dalam pasar bersangkutan; -----
- 29.45.11 Bahwa tindakan para terlapor juga merupakan bentuk barrier to entry terhadap pelaku usaha newcomer dalam pasar bersangkutan merupakan tindakan yang sangat dilarang dalam hukum persaingan; -----
- 29.45.12 Bahwa tindakan para terlapor juga merugikan pelaku usaha lain, yaitu pemilik toko SO yang tidak dapat menjual produk Le Mineral sehingga produk yang seharusnya pedagang toko dapat menawarkan produk apapun di tokonya (multi brand);-----

- 29.45.13 Bahwa tindakan para terlapor yang telah mengeluarkan kebijakan anti persaingan tersebut diatas menyebabkan dampak langsung bagi penjualan Le Minerale sebagai kompetitor AQUA, yaitu merosotnya volume penjualan sebesar 100.000 karton dalam sebulan; -----
- 29.45.14 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur dampak persaingan usaha tidak sehat TERPENUHI. -----
- 29.46 Pasal 19 Huruf (a); -----
- Bahwa bunyi Pasal 19 huruf (a) sebagai berikut : “*menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan*”, berikut pemenuhan unsurnya :
- 29.46.1 Bahwa di dalam “*black book*” terbitan *Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH* mengenai Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 *Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition* tertulis penerapan pasal 19 akhirnya tidak tergantung pada dilewati atau tidak dilewatinya batas pangsa pasar tertentu; -----
- 29.46.2 Bahwa dalam perkara in casu unsur menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu dibuktikan dengan adanya larangan pedagang toko SO untuk menjual produk Le Minerale;-----
- 29.46.3 Bahwa larangan jual tersebut secara otomatis merupakan tindakan yang menghalangi pedagang toko SO untuk melakukan kegiatan usaha dengan principal Le Minerale; -----
- 29.46.4 Bahwa cara-cara menghalangi telah diuraikan dalam sub bab (12&13) mengenai perilaku terlapor; -----
- 29.46.5 Bahwa tindakan para terlapor yang melarang toko Star Outlet untuk menjual produk kompetitor (Le Minerale), menyebabkan pedagang toko SO tidak dapat melakukan kegiatan usaha berupa menjual produk kompetitor; -----
- 29.46.6 Bahwa tindakan PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa dengan membuat program-program tersebut diatas adalah perilaku anti persaingan yang

- bertujuan untuk mengikat para pedagang SO untuk Loyal dan tidak menjual produk kompetitor (Le Minerale). -----
- 29.46.7 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur pasal 19 huruf (a) TERPENUHI. ----
- 29.47 Pasal 19 huruf (b); -----
Bahwa bunyi Pasal 19 huruf (b) sebagai berikut : “*menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya*”, berikut pemenuhan unturnya :
- 29.47.1 Bahwa yang dimaksud dalam menghalangi konsumen dalam perkara *in casu* adalah konsumen yang menjadi pelanggan dari toko SO atau konsumen akhir; -----
- 29.47.2 Bahwa yang dimaksud dalam menghalangi pelanggan pelaku usaha pesaing adalah konsumen pelaku usaha pesaing, yaitu pedagang pada level SO; -----
- 29.47.3 Bahwa tindakan para terlapor yang telah diuraikan dalam sub bab (12 & 13) mengenai perilaku terlapor telah menghalangi tidak hanya menghalangi pelaku usaha lain tetapi juga menghalangi konsumen dan pelaku usaha pesaingnya; -----
- 29.47.4 Bahwa dengan adanya larangan toko Star Outlet untuk tidak menjual produk kompetitor menyebabkan produk Le Minerale tidak tersedia di pasar yang akibatnya adalah konsumen toko SO menjadi tidak dapat melakukan repeat order dan hak konsumen secara umum untuk memilih produk berdasarkan keinginannya menjadi hilang; -----
- 29.47.5 Bahwa tindakan para terlapor tersebut juga telah menutup kesempatan Le Minerale untuk bersaing secara sehat di pasar bersangkutan;-----
- 29.47.6 Bahwa tindakan para terlapor tersebut diatas menyebabkan konsumen pesaing, yaitu pedagang toko SO tidak dapat melakukan hubungan usaha dengan produsen Le Minerale sebagai kompetitor Aqua (tidak bisa melakukan repeat buying); -----
- 29.47.7 Bahwa berdasarkan bukti-bukti diatas tim investigator berpendapat unsur pasal 19 huruf b TERPENUHI.-----
- 29.48 Kesimpulan;-----

- 29.48.1 Berdasarkan fakta-fakta persidangan, alat bukti dan hasil analisis unsur pasal, maka dapat disimpulkan bahwa para terlapor TERBUKTI secara sah dan meyakinkan telah melakukan pelanggaran ketentuan Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam Industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral; -----
- 29.48.2 Menghukum dan memberikan sanksi administrative kepada terlapor I dan terlapor II berdasarkan Pasal 47 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. -----
30. Menimbang bahwa Terlapor I (PT Tirta Investama) menyerahkan Kesimpulan Hasil Persidangan yang pada pokoknya memuat hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti TI.26): -----
- 30.1 Pokok-pokok dugaan pelanggaran dalam LDP dari tim investigator; -----
- 30.1.1 Sesuai dengan Pasal 1 angka 9 Peraturan KPPU No. 1 Tahun 2010 tentang Tata Cara Penanganan Perkara (“Perkom No. 1/2010”), proses Pemeriksaan Lanjutan adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh Majelis Komisi terhadap adanya dugaan pelanggaran untuk menyimpulkan ada atau tidak adanya bukti pelanggaran sebagaimana dinyatakan oleh Tim Investigator dalam LDP. -----
- 30.1.2 Dalam LDP, Tim Investigator menduga terdapat pelanggaran terhadap: -----
- a) Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999: ---
*“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok -----
 (b) tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha*

lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.” -----

b) Pasal 19 Huruf a dan b UU No. 5/1999: -----

“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: -----

i. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; atau;-----

ii. menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu;” -----

30.1.3 Dalam LDP, Tim Investigator menduga bahwa pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b serta Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 diduga dilakukan oleh Terlapor I dan PT Balina Agung Perkasa (“Terlapor II”).-----

30.1.4 Dalam LDP, Tim Investigator mendefinisikan pasar bersangkutan dalam perkara *a quo* sebagai pasar Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral (“AMDK Air Mineral”) di Cikampek, Cikarang, Bekasi, Babelan, Pulogadung, Sunter, Prumpung, Kiwi, Lemah Abang, Rawagirang, Cibubur, dan/atau Cimanggis atau setidaknya di wilayah jangkauan dari BAP.-----

30.1.5 Bahwa dugaan tindakan anti persaingan yang diduga dilakukan oleh Para Terlapor adalah sebagaimana tertera dalam LDP halaman 11 yang berbunyi sebagai berikut: -----

a) Bahwa pada akhir tahun 2015, terdapat pernyataan dari saksi-saksi pedagang SO berupa larangan secara lisan (himbauan) dari pihak PT TIV dan PT BAP untuk tidak menjual

produk Le Minerale dan tidak memajang atau mendisplay produk Le Minerale di tempat-tempat yang mudah terlihat;-----

b)- Bahwa himbauan lisan terjadi hampir diseluruh SO pada daerah distribusi PT BAP dan menghimbau pada para pedagang untuk tepat loyal (hanya menjual AQUA) jika tetap ingin mendapatkan harga SO; -----

1) Bahwa pada bulan Mei 2016 didapatkan bukti komunikasi PT TIV dengan PT BAP yang pada pokoknya mengenai persetujuan degradasi toko dari level Star Outlet (SO) menjadi level Wholesales (W) dengan alasan tetap menjual produk Le Minerale; dan-----

2) Bahwa pada bulan Agustus 2016 ditemukan adanya Form Sosialisasi yang harus ditanda tangani oleh pemilik toko level SO yang pada pokoknya menyatakan tidak boleh menjual air kemasan Le Minerale per tanggal 1 September 2016 dan jika masih ditemukan menjual produk yang dimaksud akan menerima konsekuensi sanksi dari PT TIV (danone) berupa penurunan kategori harga ke Wholesaler (W).-----

30.1.6 Dugaan atau tuduhan yang disampaikan oleh Tim Investigator tersebut tidak berdasar dan tidak terbukti dengan berdasarkan alasan-alasan, fakta-fakta, dan bukti-bukti sebagaimana kami uraikan di bawah ini. -----

30.2 Tentang ruang lingkup perkara; -----

30.2.1 Majelis komisi harus memeriksa dan memutus perkara *a quo* hanya berdasarkan LDP dan bukti-bukti yang diajukan dan terungkap pada pemeriksaan(pemeriksaan lanjutan)-----

30.2.2 Pasal 40 ayat (3) Perkom No. 1/2010 menyatakan bahwa: “Berdasarkan Laporan Dugaan Pelanggaran sebagaimana dimaksud pada ayat (2) Ketua Komisi menetapkan Pemeriksaan Pendahuluan.” Oleh

karena itu, LDP merupakan acuan mutlak bagi Majelis Komisi dalam memeriksa dan memutus perkara *a quo*. -----

30.2.3 Pasal 58 ayat (1) Perkom No. 1/2010 menyatakan bahwa: -----

“Komisi melakukan Musyawarah Majelis Komisi untuk menilai, menganalisa, menyimpulkan dan memutuskan perkara berdasarkan alat bukti yang cukup tentang telah terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran terhadap undang-undang yang terungkap dalam Sidang Majelis.”

(cetak tebal dan garis bawah sebagai penekanan dari Terlapor I)

Lebih lanjut, Pasal 1 angka 21 Perkom No. 1/2010 menyatakan:

“Sidang Majelis Komisi adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh Majelis Komisi dalam sidang yang terbuka untuk umum terdiri atas Pemeriksaan Pendahuluan dan Pemeriksaan Lanjutan untuk menilai atau tidak adanya bukti pelanggaran guna menyimpulkan dan memutuskan telah terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran serta penjatuhan sanksi berupa tindakan administratif sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.”

30.2.4 Ketentuan yang diatur dalam Perkom No. 1/2010 tersebut telah sesuai dengan prinsip hukum umum yang antara lain diterapkan dalam hukum acara pidana sebagaimana diatur dalam ketentuan Pasal 182 ayat (4) Kitab Undang-undang Hukum Acara Pidana yang berbunyi: “Musyawarah tersebut pada ayat (3) harus didasarkan atas surat dakwaan dan segala sesuatu yang terbukti dalam pemeriksaan di sidang.” -----

30.2.5 (cetak tebal dan garis bawah sebagai penekanan dari Terlapor I)-----

30.2.6 Berdasarkan ketentuan-ketentuan tersebut di atas, Majelis Komisi dalam memeriksa dan memutus perkara *a quo* tidak boleh mendasarkan pada hal-hal yang tidak tercantum dalam LDP dan tidak

boleh pula didasarkan atas bukti-bukti yang tidak diajukan dan tidak terungkap dalam Pemeriksaan Pendahuluan dan Pemeriksaan Lanjutan yang terbuka untuk umum. -----

30.2.7 Oleh karena itu, putusan yang dikeluarkan oleh Majelis Komisi dalam perkara ini hanya dibenarkan apabila didasarkan atas LDP dan bukti-bukti yang diajukan dan diungkapkan dalam sidang yang terbuka untuk umum, baik Pemeriksaan Pendahuluan maupun Pemeriksaan Lanjutan. -----

30.3 Dokumen-dokumen dalam berkas perkara *a quo* yang tidak diajukan dan tidak diungkap dalam pemeriksaan tidak boleh dijadikan sebagai dasar untuk memutus perkara; -----

30.3.1 Pada pemeriksaan alat-alat bukti oleh Terlapor I sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (2) huruf f Perkom No. 1/2010 yang dilaksanakan pada tanggal 31 Oktober 2017, kami menemukan bahwa terdapat 10 (sepuluh)dokumen yang tidak diajukan dan tidak diungkapkan dalam pemeriksaan. Dokumen-dokumen tersebut adalah sebagai berikut: -----

- a. Surat Pernyataan dari Toko Alit Jaya(Bukti C3);
- b. Bukti Pernyataan dari Star Outlet (Bukti C16);
dan-----
- c. Beberapa Surat Pernyataanyang terdiri dari (Bukti C17):-----
 - c.1. Surat Pernyataan dari Budi selaku pemilik Toko Jaya Baru tertanggal 27 September 2016; -----
 - c.2. Surat Penyataan dari Evi Yuliasanti selaku pemilik Toko Lala tertanggal 28 September 2016; -----
 - c.3. Surat Pernyataan dari Hanianah Fatmalia selaku pemilik Toko Lia tertanggal 27 September 2016;-----
 - c.4. Surat Pernyataan dari Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya tertanggal 27 September 2016; -----

- c.5. Surat Pernyataan dari Ahmad Nur selaku pemilik Toko Berkah tertanggal 27 September 2016;-----
- c.6. Surat Pernyataan dari Erna selaku pemilik Toko Tirta Water tertanggal 27 September 2016; -----
- c.7. Surat Pernyataan dari Sadar selaku pemilik Toko Subur tertanggal 27 September 2016; dan -----
- c.8. Surat Pernyataan dari H. Asep Supriadi selaku pemilik Toko Makmur Abadi/Masko tertanggal 28 September 2016.-----

30.3.2 Kami menolak dokumen-dokumen tersebut dijadikan sebagai alat bukti untuk memutus perkara *a quo* karena dokumen-dokumen tersebut tidak pernah diuji kebenarannya dalam pemeriksaan dan keabsahannya tidak pernah ditanyakan baik kepada Terlapor I dan Terlapor II maupun kepada saksi-saksi yang diperiksa. Apabila dokumen-dokumen tersebut digunakan untuk memutus perkara *a quo* maka hal ini jelas-jelas melanggar ketentuan KPPU sendiri yaitu Pasal 58 ayat (1) Perkom No. 1/2010 dan juga melanggar doktrin hukum *audi et alteram partem* (hakim wajib mendengar keterangan para pihak yang berperkara). -----

30.3.3 Berdasarkan alasan sebagaimana termaktub pada Butir 6 sampai dengan Butir 10 di atas maka Majelis Komisi dapat memutus perkara hanya berdasarkan LDP dan alat bukti yang diajukan dan diungkap dalam pemeriksaan saja. Oleh karena itu, kami mohon Majelis Komisi untuk mengeluarkan dokumen-dokumen tersebut dari berkas perkara dan tidak menggunakan dokumen-dokumen tersebut dalam memutus perkara *a quo*. -----

30.3.4 Selain itu, kami juga memohon Majelis Komisi agar seluruh berita acara saksi maupun ahli dalam tahap penyelidikan yang tidak didengar dan tidak disumpah dalam Pemeriksaan Lanjutan, yang

terbuka untuk umum, dikeluarkan dari berkas perkara dan tidak digunakan dalam memutus perkara *a quo*. -----

30.3.5

Adapun keterangan saksi dan keterangan ahli yang dapat atau boleh digunakan dalam memutus perkara ini adalah saksi-saksi dan ahli-ahli yang telah diperiksa dan disumpah pada tahap Pemeriksaan Lanjutan yaitu: -----

Saksi-saksi, sebagai berikut: -----

- a) Saksi Carol Mario Sampouw, Karyawan PT Tirta Fresindo Jaya; -----
- b) Saksi Yatim Agus Prasetyo – SO Chun Chun; -----
- c) Saksi Irwan dari Toko Sinar Jaya; -----
- d) Saksi Handi dari Toko Sumber Jaya; -----
- e) Saksi Julie dari Toko Yania; -----
- f) Saksi Edi Sopati, Pemilik Toko Noval; -----
- g) Saksi Sulistyo Pramono, Karyawan Terlapor I; -----
- h) Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama; -----
- i) Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi; -----
- j) Saksi Lauw Prasetia Utama, Karyawan Terlapor II; -----
- k) Saksi Agung Pamuji, Supervisor Terlapor II;
- l) Saksi M. Fadly Sukma, Supervisor Terlapor II; -----
- m) Saksi Sudali dari Toko Tirta Willi; -----
- n) Saksi Werdana Tanzil T dari Toko Chandra;
- o) Saksi Yapet Elisur Taebenu dari Toko Pulo Mas Jaya; -----
- p) Saksi Sunaryo dari Toko Sabar Subur; ----
- q) Saksi Parasian Sihite dari Toko Berkah;---
- r) Saksi R. Jayanta Sebayang dari Toko Mejuah-juah; -----
- s) Saksi Nursamsu, Kepala Cabang Terlapor II Tahun 2015; -----

- t) Saksi Dindin Surojudin, Karyawan Terlapor I; -----
 - u) Saksi M. Luthfi, Karyawan Terlapor I. -----
- Ahli-Ahli, sebagai berikut:
- a) Dr. Siti Anisah, S.H. M.Hum.;
 - b) Prahasto W. Pamungkas;
 - c) Faisal Basri, S.E., M.A.;
 - d) Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S.; dan
 - e) Prof. Dr. Ine Minara S. Ruky, S.E., M.E.

30.4 Tim investigator telah salah memproses perkara *a quo* sebagai perkara inisiatif karena melanggar Perkom No. 1/2010; -----

30.4.1 Berdasarkan Penetapan Pemeriksaan Pendahuluan No. 60/KPPU/Pen/XII/2016 tanggal 29 Desember 2016, perkara ini merupakan perkara inisiatif. Hal ini sesuai dengan kode penomoran perkara No. 22/KPPU-I/2016. Kode "I" dalam nomor perkara tersebut menunjukkan bahwa perkara ini adalah perkara inisiatif; -----

30.4.2 Berdasarkan Perkom No. 1/2010, tahapan pemeriksaan perkara inisiatif adalah sebagaimana diatur dalam Pasal 2 ayat (4) sebagai berikut: -----
"Penanganan perkara berdasarkan inisiatif Komisi terdiri atas tahapan sebagai berikut:

- (a) *Kajian,*
- (b) *Penelitian,*
- (c) *Pengawasan Pelaku Usaha,*
- (d) *Penyelidikan,*
- (e) *Pemberkasan,*
- (f) *Sidang Majelis Komisi, dan*
- (g) *Putusan Komisi."*

30.4.3 Ketentuan lebih lanjut mengenai perkara inisiatif antara lain adalah sebagaimana diatur dalam Pasal 15 sampai dengan Pasal 28 Buku Kelima dan Buku Keenam Perkom No. 1/2010; -----

30.4.4 Berdasarkan fakta dalam proses Pemeriksaan Pendahuluan maupun Pemeriksaan Lanjutan serta Pemeriksaan alat-alat bukti, tidak terbukti bahwa

tahapan-tahapan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (4) dan Pasal 15 sampai dengan Pasal 28 Perkom No. 1/2010 telah dilaksanakan oleh KPPU, yaitu tahapan Kajian, tahapan Penelitian, dan tahapan Pengawasan Pelaku Usaha;-----

30.4.5 Dengan demikian, proses Penyelidikan yang dilakukan oleh Tim Investigator telah jelas-jelas secara kasat mata melanggar ketentuan-ketentuan Perkom No. 1/2010. Oleh karena itu, kami memohon kepada Majelis Komisi Yang Terhormat untuk menyatakan bahwa Penyelidikan yang dilakukan oleh Tim Investigator adalah cacat hukum dan karenanya seluruh tahapan berikutnya setelah Penyelidikan, termasuk tetapi tidak terbatas pada Pemberkasan, Gelar Perkara, Pemeriksaan, juga harus dinyatakan batal demi hukum dan tidak dapat diterima;-----

30.5 Tentang industri AMDK: gambaran industri air minum dalam kemasan di indonesia;-----

30.5.1 Gambaran Industri Air Minum Dalam Kemasan di Indonesia; -----

(a) Berdasarkan Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 96/M-IND/PER/12/2011 tentang Persyaratan Teknis Industri Air Minum Dalam Kemasan (“Permenperin No. 96/2011”), AMDK adalah air yang telah diproses, tanpa bahan pangan lainnya dan bahan tambahan pangan, dikemas, serta aman untuk diminum; -----

(b) Pasal 2 Permenperin No. 96/2011 menyatakan bahwa AMDK meliputi: -----

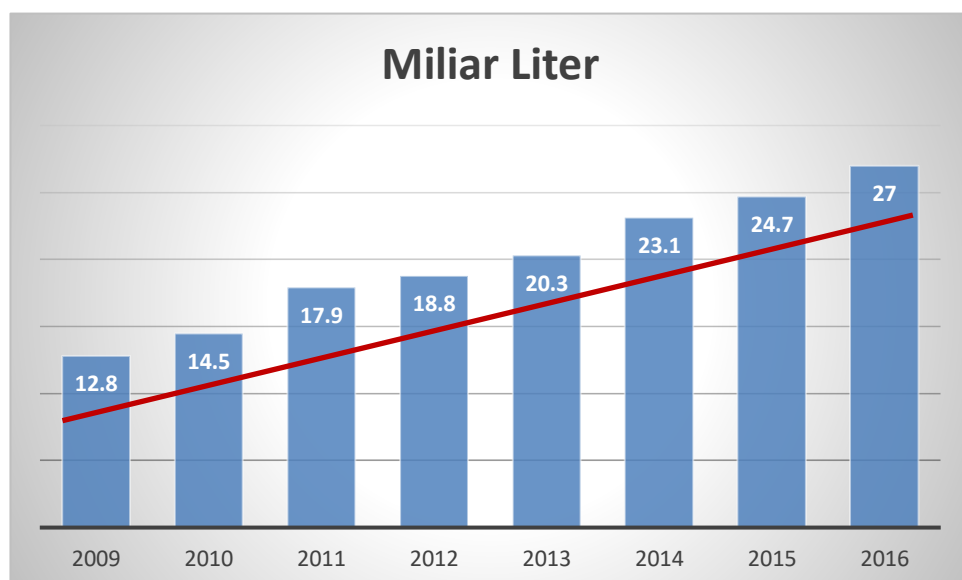
- (1) air mineral, air mineral adalah AMDK yang mengandung mineral dalam jumlah tertentu tanpa menambahkan mineral;-----
- (2) air demineral, air demineral adalah AMDK yang diperoleh melalui proses

pemurnian secara destilasi, deionisasi, reverse osmosis (RO); ---

(3) air mineral alami, adalah air minum yang diperoleh langsung dari air sumber alami atau dibor darisumur dalam, dengan proses terkendali yang menghindari pencemaran atau pengaruh luar atas sifat kimia, fisika, dan mikrobiologi air mineral alami; dan; -----

(4) air minum embun, adalah air minum yang diproses dari pengembunan uap air dari udara lembab menjadi tetesan air embun yang diolah lebih lanjut menjadi air minum embun yang dikemas; -----

(c) Dari sisi tingkat produksi, produksi AMDK mengalami peningkatan yang signifikan selama periode 2009-2016 sebesar 10% - 12% di setiap tahunnya. Hal ini ditunjukkan pada gambar dibawah ini: ---



Gambar 1. Perkembangan volume produksi AMDK 2009 – 2016
Sumber: Diolah dari Materi Presentasi Asosiasi Perusahaan Air Kemasan Indonesia (“Aspadin”) “Tantangan Regulasi Terhadap Industri Air Kemasan” yang disampaikan Musyawarah Daerah Aspadin DPD Bangka Belitung, 19 Oktober 2017

(d) Dari sisi jumlah pelaku usaha dan merek, industri AMDK pada tahun 2016 terdiri

lebih dari 700 (tujuh ratus) perusahaan dan lebih dari 2.000 (dua ribu) merek yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia (*vide* Bukti T1-1). Hal ini membuktikan betapa ketatnya persaingan di industri AMDK di Indonesia. Data ini dipertegas oleh Keterangan Ahli Faisal Basri, S.E., M.A. pada butir 7 BAP tanggal 24 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
7.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kinerja dan karakteristik AMDK, baik dari jumlah pelaku usaha, merek di pasar dan secara umum bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>... Jika dilihat pemberitaan di internet dan sumber asosiasi, jumlah perusahaan AMDK berjumlah sekitar lebih dari 700 perusahaan dan sekitar 2000 merek di seluruh Indonesia.</i>

(e) Teknologi yang diperlukan untuk memproduksi AMDK pun tergolong sederhana sehingga hambatan masuk (*entry barriers*) pada industri ini termasuk rendah. Rendahnya hambatan masuk ini memudahkan *potential new entrants* untuk masuk ke dalam industri AMDK sehingga tingkat persaingan selalu berlangsung dengan ketat. Hal ini disampaikan oleh Keterangan Ahli Faisal Basri, S.E., M.A., pada butir 9 BAP tanggal 24 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
9.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Berdasarkan ahli melihat kondisi persaingan antar pelaku usaha di industri AMDK</i>
	Jawaban	<i>Sangat ketat melihat dari jumlah merek dan jumlah perusahaan dan juga teknologi industri ini relatif standar pengolahan sederhana. Praktis mudah masuk sehingga persaingannya sangat ketat.</i>

(f) Selain itu, perlu diperhatikan juga karakteristik yang merupakan khas dari industri AMDK adalah tingkat penjualan AMDK juga dipengaruhi oleh musim, dimana tingkat penjualan pada musim panas akan tinggi sedangkan penjualan padamusim hujan akan mengalami penurunan. Karakteristik industri AMDK ini disampaikan oleh Keterangan Ahli Faisal Basri, S.E., M.A., dalam butir22 BAP tanggal 24 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
22.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Faktor musim juga pengaruh?</i>
	Jawaban	<i>Musim juga berpengaruh. Misal apartemen di Inggris hanya berpemanas, kalau musim panas ekstrem, maka kipas angin sangat laku. Kemudian listrik di musim dingin penggunaan besar di negara alternatif penggunaan gas biasanya naik. Di Indonesia, musim sangat berpengaruh pada industri minuman misal musim penghujan, banjir, maka penjualan produk minuman turun. Musim sangat sensitif untuk produk minuman. Namun untuk membandingkan penjualan per tahunnya, kita jangan lihat habis musim hujan langsung panas lalu penjualan produk naik, namun bandingkan musim hujan dengan musim hujan dan musim panas dengan musim panas.</i>

(g) Selain keterangan Ahli, berikut keterangan saksi yang menyatakan bahwa industri minuman sangat tergantung dengan kondisi musim hujan atau panas, sebagai berikut: -----

(1) Keterangan Irwan, pemilik Toko Sinar Jaya pada butir 225 BAP tanggal 9 Agustus 2017 (*vide* Bukti B5) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
225.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Musim hujan turun omset 50%?</i>
	Jawaban	<i>Semua produk yang minuman turun</i>

- (2) Keterangan Handi, pemilik Toko Sumber Jaya pada butir 341 dan 342 BAP tanggal 10 Agustus 2017 (*vide* Bukti B6) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
341.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah jualan air mineral ada siklusnya pada bulan, musim apa naik atau turun?</i>
	Jawaban	<i>Hujan sudah biasanya sepi pasti turun.</i>
342.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Penurunan bisa sampai berapa %?</i>
	Jawaban	<i>30%-35% tergantung curah hujan.</i>

- (3) Keterangan Julie, pemilik Toko Yania pada butir 136 BAP tanggal 22 Agustus 2017 (*vide* Bukti B6) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
136.	Pertanyaan Investigator	<i>Saat musim panas apakah penjualan meningkat atau bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Kalau musim panas penjualannya lebih bagus</i>

30.5.2 Dengan banyaknya jumlah pelaku usaha dan merek di industri AMDK menciptakan persaingan yang sangat ketat, baik di tingkat hulu maupun di tingkat hilir. -----

30.5.3 Berdasarkan penjelasan di atas, secara keseluruhan industri AMDK telah menunjukkan industri yang bersaing secara sehat dan ketat. Hal ini sesuai dengan Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E., butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 yang pada pokoknya menyatakan KPPU dalam memeriksa perkara ini harus melihat industri secara keseluruhan (vide Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban	<p>....</p> <p><i>Kita bisa melihat semua kasus yang menangani vertical restraint tidak dari kerugian pesaing tapi dampak secara keseluruhan. Karena Undang-undang ini mengacu pada antitrust jadi protect competition not competitor.</i></p> <p><i>Jadi, artinya ketika menganalisis bagaimana dampak dari kesepakatan khusus bagaimana dampaknya kepada persaingan secara keseluruhan, kemudian bisa diidentifikasi dengan seberapa jauh ketersediaan pemasok lain atau pemasok pesaing yang mengakses ke distributor lain. Seberapa banyak distributor alternatif yang tersedia bagi pesaing yang ditargetkan akan ditutup. Jika pesaing masih memiliki akses kepada pembeli lain maka tidak substansial karena dilihat dampak terhadap persaingan bukan pesaing. KPPU bukan menengahi persaingan antara pelaku usaha yang bersaing namun KPPU protect competition bukan competitor. Di Indonesia belum menerapkan UU ini based on values yang jelas. Untuk</i></p>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>menjelaskan visi UU No.5/1999 maka kita harus mendalami doktrin untuk Indonesia, mungkin ada doktrin yang cocok tetapi tidak bisa sepenuhnya diadopsi. Menurut saya kita baiknya belajar dari negara lain. bagaimana mereka menerapkan hukum persaingan usaha dan berdasarkan doktrin yang mana yang dapat memberikan dampak yang positif yang baik pada ekonomi negara itu.</i>

- 30.5.4 Oleh karena itu, kami mohon Majelis Komisi agar sangat obyektif dan hati-hati dalam memeriksa dan memutus perkara *a quo* dan melihat industri AMDK secara keseluruhan dan jangan sampai KPPU dimanfaatkan oleh pelaku usaha tertentu justru untuk membunuh pelaku usaha lain dan merusak industri AMDK. -----
- 30.5.5 Lini Distribusi Air Minum Dalam Kemasan di Indonesia; -----
- 30.5.6 Setiap pelaku usaha dalam industri AMDK memiliki kebebasan dalam menciptakan lini distribusi untuk memasarkan produknya sampai ke tangan konsumen. Setiap lini distribusi dibangun dari tingkat pedagang besar sampai dengan tingkat retailer yang akan menjual langsung produk AMDK ke konsumen akhir. -----
- 30.5.7 Hal ini juga disampaikan oleh Saksi Carol Mario Sampouw, karyawan PT Tirta Fresindo Jaya (“TFJ”) dalam keterangannya pada butir 15 BAP tanggal 10 Juli 2017 (vide Bukti B3) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
15.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Ada apa saja Channel distribusinya?</i>
	Jawaban	<i>Dari perusahaan menunjuk distributor lalu dari situ menunjuk distributor PT Inbisco Niaga, kemudian menunjuk sub distributor kurang lebih 200an menjual produk produknya ke channel channel seperti star</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>outlet, grosir umum dan retail.</i>

- 30.5.8 Kegiatan usaha distribusi produk AMDK, khususnya dari tingkat pedagang besar merupakan industri yang tidak membutuhkan modal dan teknologi yang besar. Lini distribusi pedagang besar hanya membutuhkan gudang untuk menyimpan produk AMDK, armada pengangkutan untuk mengirimkan produk AMDK ke pelanggannya, dan tenaga kerja yang membantu dalam penjualan;-----
- 30.5.9 Dengan demikian, banyaknya jumlah produsen AMDK di Indonesia akan memberikan insentif untuk munculnya pedagang besar baru, in casu SO, untuk mendistribusikan produk AMDK. Produsen AMDK akan dengan mudah membangun lini distribusinya atau beralih ke lini distribusi produsen AMDK lainnya guna mendistribusikan produk sampai ke konsumen akhir;-----
- 30.5.10 Sehingga dengan banyak kemudahan dalam menciptakan lini distribusi dan banyak pelaku usaha produsen AMDK, maka tidak akan dimungkinkan adanya penguasaan pasar oleh pelaku usaha distribusi AMDK dikarenakan banyaknya pilihan lini distribusi yang ada; -----
- 30.6 Tentang perilaku strategi pengiklananpelaku usaha amdk lain;
- 30.6.1 Dengan adanya persaingan yang cukup ketat di industri AMDK menimbulkan persinggungan antar karyawan produsen dan/atau distributor dalam hal *branding*. Hal ini secara faktual terjadi berupa pencabutan atau ditimpanya *point of sales material* (“POSM”) terhadap POSM yang dimiliki oleh Terlapor I. Hal ini dapat dilihat pada rekaman di bawah ini: -----
- a. Foto ini diajukan oleh Terlapor II pada persidangan tanggal 27 Oktober 2017;-----



Gambar 2. Pencopotan dan Penggantian *Branding*Aqua di daerah Jl. Alternatif Cibubur

b. Foto ini disampaikan oleh Saksi Sulistyو Pramono (Karyawan Terlapor I) pada pemeriksaan tanggal 12 September 2017;--



Gambar 3. Pencopotan *Branding*Aqua oleh karyawan TFJ.

30.6.2 Selain rekaman di atas, tindakan pencopotan dan pelepasan *branding* Aqua tersebut juga diperkuat oleh keterangan saksi-saksi, sebagai berikut: -----

a. Keterangan Saksi Agung Pramuji, Karyawan Terlapor II, butir 61-67 BAP tanggal 27 September 2017 (*vide* Bukti B13) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
61.	Pertanyaan	<i>Ada terjadi permasalahan antara</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Kuasa Hukum Terlapor II	<i>pihak tim anda dengan kompetitor lain yang Ada terjadi permasalahan antara pihak tim anda dengan kompetitor lain yang anda alami?</i>
	Jawaban	<i>Ada.</i>
62.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Bisa dijelaskan?</i>
	Jawaban	<i>Dengan Le Minerale.</i>
63.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Bentuk permasalahan bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Pencopotan spandukdi daerah joyomartono di tol bekasi timur.</i>
64.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Yang mencopot siapa?</i>
	Jawaban	<i>Le Minerale</i>
65.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Kapan?</i>
	Jawaban	<i>2016</i>
66.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Anda tahu?</i>
	Jawaban	<i>Saya lihat langsung</i>
67.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Ada Saksi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, pagi hari saya minta tim pasang mereka biasanya lapor lewat foto untuk membuktikan benar sudah di branding saya lewat joyomartono saya cek pada saat menuju arah pulang sedang dilakukan pencopotan brand di atas toko.</i>

b. Keterangan Saksi Fadly Sukma, Karyawan Terlapor II, butir 46-48 BAP tanggal 27 September 2017 (*vide* Bukti B14) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Apakah pernah terjadi permasalahan dengan kompetitor lain seperti sosri, sanqua dan lainnya?</i>
	Jawaban	<i>Ada dengan produk Le Minerale.</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
47.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Apa masalahnya?</i>
	Jawaban	<i>Kita sudah komitmen branding dengan toko lalu dicopot atau diganti oleh LM.</i>
48.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Dimana itu?</i>
	Jawaban	<i>Saya ada beberapa yang saya saksikan sendiri, dan ada juga report dari timsaya, kebetulan datanya ada.</i>

c. Keterangan Saksi M. Luthfi, Karyawan Terlapor I, butir 145-147 BAP tanggal 17 Oktober 2017 (*vide* Bukti B23) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
145.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah mengetahui perubahan branding yang dilakukan aqua?</i>
	Jawaban	<i>Waktu sore depan depo saya, pak pram dengan timnya dia pasang aqua depan depo saya persis karena waktu itu saya menuju mushola kira kira jam 2 atau 3 di tahun 2015 atau 2016 yang jelas saya lihat itu. Tapi paginyabranding itu sudah hilang.</i>
146.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Hilang kenapa?</i>
	Jawaban	<i>Sudah diganti dengan Le Minerale.</i>
147.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Apakah itu kejadiannya sering?</i>
	Jawaban	<i>Saya lihat sekali pasang, satu bulan setelah itu pasang banner dan hilang juga dan diganti lagi dengan LM.</i>

30.6.3 Berdasarkan penjelasan Butir 36 dan Butir 37 diatas, tindakan pencopotan dan/atau ditimpunya POSM Aqua adalah sebagaimana dinyatakan oleh saksi-saksi sebagai berikut: -----

30.6.4 Keterangan Saksi Agung Pramuji, Karyawan Terlapor II, butir 78-79 BAP tanggal 27 September 2017 (*vide* Bukti B13) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
78.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait pencopotan branding apa hanya dilakukan tim branding lain apa tidak ada dari kompetitor Jain sanqua, sosro, atau vit?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah, ini hanya dilakukan tim branding LM.</i>
79.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Selama anda bekerja hanya dari tim branding LM??</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

30.6.5 Keterangan Saksi Fadly Sukma, Karyawan Terlapor II, butir 74 BAP tanggal 27 September 2017 (*vide* Bukti B14) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
74.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada kompetitor lain yang melakukan selain LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, hanya ini saja.</i>

30.6.6 Bahwa adanya persaingan yang sengit juga ditunjukkan dari tindakan pemilihan *tagline* yang dilakukan salah satu pelaku usaha sebagaimana terbukti dalam rekaman dibawah ini (*vide* Bukti B26 – Berkas Pemeriksaan): -----

Foto ini disampaikan oleh Ahli Faisal Basri pada pemeriksaan tanggal 24 Oktober 2017.



Gambar 4. *Tagline* Pelaku Usaha AMDK dengan slogan “Kill The Enemy”.

30.6.7 Berdasarkan uraian di atas menunjukkan adanya strategi pengiklanan yang “berlebihan” yang dilakukan oleh salah satu pelaku usaha AMDK, dalam menghadapi persaingan yang ketat di industri AMDK. -----

30.7 Tentang pasar bersangkutan -----

30.7.1 Tim investigator menentukan pasar bersangkutan tidak berdasarkan metode yang benar dan hanya berdasarkan asumsi sehingga dugaan dan analisis yang disampaikan oleh tim investigator tidak berdasar; -----

30.7.2 Definisi pasar bersangkutan yang ditentukan oleh Tim Investigator tidak didasarkan atas bukti yang kuat. Hal ini terlihat dari dalil yang digunakan oleh Tim Investigator dalam menentukan pasar bersangkutan dilakukan tanpa adanya riset dan/atau penelitian yang komprehensif sesuai *best practice* dalam menentukan pasar bersangkutan. Untuk itu, kami mohon Majelis Komisi untuk menolak definisi pasar bersangkutan yang ditentukan oleh Tim Investigator dengan segala akibat hukumnya; -----

30.7.3 Berdasarkan Pasal 1 angka 10 UU No. 5/1999, yang dimaksud dengan pasar bersangkutan adalah sebagai berikut:-----

“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.”

30.7.4 Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 3 Tahun 2009 tentang Pedoman Penerapan Pasal 1 angka 10 tentang Pasar Bersangkutan (“Perkom No. 3/2009”) menyatakan bahwa ada dua aspek dalam penentuan pasar bersangkutan, yaitu produk dan geografis. Berikut kutipan dari halaman 14 Perkom No. 3/2009:-----

“Secara umum, berdasarkan pendekatan universal pasar bersangkutan memiliki dua aspek utama, yaitu produk dan geografis (lokasi). Atas dasar dua aspek inilah kemudian Pasar Bersangkutan ditetapkan dalam kasus-kasus persaingan usaha”.

30.7.5 Padahal halaman 10 – 11 Perkom No. 3/2009 dinyatakan sebagai berikut:-----

“Pasar produk didefinisikan sebagai produk-produk pesaing dari produk tertentu ditambah dengan produk lain yang bisa menjadi substitusi dari produk tersebut. Produk lain menjadi substitusi sebuah produk jika keberadaan produk lain tersebut membatasi ruang kenaikan harga dari produk tersebut.

Pasar Geografis adalah wilayah dimana suatu pelaku usaha dapat meningkatkan harganya tanpa menarik masuknya pelaku usaha baru atau tanpa kehilangan konsumen yang signifikan, yang berpindah ke pelaku usaha lain di luar wilayah tersebut. Hal ini antara lain terjadi karena biaya transportasi yang harus dikeluarkan konsumen tidak signifikan, sehingga tidak mampu mendorong terjadinya perpindahan konsumsi produk tersebut.”

30.7.6 Lebih lanjut, pada BAB IV Butir 4.3 mengenai Penentuan Definisi Pasar Bersangkutan Perkom No. 3/2009 menjelaskan sebagai berikut:-----

“Dalam perkembangan yang terjadi, pendekatan terhadap elastisitas permintaan dan penawaran dapat dilakukan melalui analisis preferensi konsumen, dengan menggunakan tiga parameter utama sebagai alat pendekatan (proxy) yaitu harga, karakter dan kegunaan (fungsi) produk.”

30.7.7 Berdasarkan pertimbangan di atas, penentuan pasar bersangkutan harus melalui analisis preferensi konsumen yang dilakukan melalui suatu riset dan/atau penelitian yang komprehensif untuk menilai apakah suatu produk saling substitusi atau tidak. Namun demikian, dalam perkara *a quo* Tim Investigator secara gegabahtelah menentukan pasar bersangkutan tanpa adanya analisis yang kuat mengenai preferensi konsumen. Untuk itu, penentuan pasar bersangkutan dalam perkara *a quo* adalah tidak berdasar dan tidak dapat digunakan untuk analisis selanjutnya dalam perkara *a quo*; -----

30.7.8 Dalam menentukan pasar bersangkutan, lembaga pengawas persaingan usaha harus melakukan penelitian berdasarkan preferensi konsumen dengan melakukan survei yang valid dan tidak semata-mata hanya menggunakan asumsi, sebagaimana hal ini disampaikan dalam Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. Butir 10 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
10.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah substitusi harus ditanyakan kepada konsumen/produsen atau berdasarkan asumsi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa melalui asumsi, tadi sudah saya tegaskan, dia harus diidentifikasi berdasarkan preferensi konsumen jadi harus survey langsung, dan survey itu tidak mahal. Dengan teknik sampel yang tepat, kalau kita punya budget sekian kita tentukan sampel sekian dengan teknik sampling yang tepat bisa menangkap preferensi konsumen secara tepat, karena peradilan dalam menangani kasus persaingan usaha</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<p><i>harus dalam standard proof. Jadi kalau standard proof-nya tidak valid yang sudah banyak diterapkan di pengadilan di negara lain itu harus best practice. Saya harap KPPU sudah mulai ya, karena dalam RUU, betapa penyamaan standard of proof harus dilakukan sekarang. Ketika menangani kasus jika pelaku usahanya asing maka otoritas kompetisinya harus boleh ikut bersidang disini dan debatnya adalah standard of proof. Jika kita baca perdebatan antara US FTC dan Department of Justice, maka hal pertama yang diperdebatkan adalah relevant marketnya. Karena banyak case closed karena pasar bersangkutan tidak tepat. Dan ada kasus yang dikembalikan karena penentuan relevant market salah. Jadi betapa pentingnya mendefine relevant market secara tepat.</i></p>

- 30.7.9 Berdasarkan uraian di atas, Investigator seharusnya terlebih dahulu harus menganalisis dan mendefinisikan pasar bersangkutan secara tepat dan benar, baik mengenai pasar produk maupun pasar geografis (*territory*). -----
- 30.7.10 Pasar produk -----
- 30.7.11 Berdasarkan halaman 6 LDP, Tim Investigator menetapkan bahwa pasar produk dalam perkara *a quo* adalah AMDK Air Mineral.; -----
- 30.7.12 Padahalaman 5 LDP, Tim Investigator menjelaskan alasan penentuan AMDK AirMineral sebagai pasar produk yaitu; -----
- a. Bahwa produk yang menjadi objek perkara adalah produk AMDK; -----
 - b. Bahwa AMDK yang dimaksud adalah air yang tidak dicampur, ditambahkan dan/atau dikurangi oleh komponen atau zat tertentu sehingga merubah warna, menimbulkan aroma tertentu sehingga memberikan fungsi tertentu; dan;-----

- c. Bahwa AMDK yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah AMDK dengan ciri fisik berwarna bening, tidak beraroma dan *plain* (tidak memiliki rasa); -----
- 30.7.13 Kemudiantanpa adanya analisis berdasarkan survei terhadap pasar produk bersangkutan, dengan serta merta Tim Investigator pada halaman 5 LDP, menyatakan: “Bahwa dengan demikian AMDK yang dimaksud adalah AMDK jenis air mineral.”-----
- 30.7.14 Mengacu kepada Perkom No. 3/2009, dalam menentukan pasar produk, faktor-faktor yang harus dipertimbangkan yaitu:-----
- a. Indikator harga-----
 Produk yang dianalisis tidak harus memiliki kesamaan harga, karena variasi harga dari produk yang dianalisis sangat mungkin terjadi; -----
- b. Karakter dan kegunaan produk -----
 Produk dalam pasar produk yang sama tidak harus memiliki bentuk atau kualitas yang sama. Selama konsumen menentukan produk tersebut memiliki karakter dan fungsi yang sama, maka produk-produk tersebut substitusi satu dengan yang lainnya. -----
- 30.7.15 Bahwa Tim Investigator sama sekali tidak menggunakan pedoman sebagaimana diatur dalam Perkom No. 3/2009. Kesalahan Tim Investigator dalam penentuan pasar produk adalah sebagai berikut:-----
- a. Tim Investigator tidak menentukan di tingkat mana pasar produk yang akan dianalisis. Hal ini mengingat bahwa perkara *a quo* melibatkan persaingan di pasar *intermediate* yang merupakan alur dari *manufacturer* sampai ke konsumen akhir. Hal ini sesuai dengan Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky,S.E., M.E. butir 12

BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
12.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apabila kita berbicara supply change bisa disebut konsumen, retail atau distributor, apakah di setiap level tersebut pelaku usahanya berhadapan dengan relevant market yang berbeda atau sama?</i>
	Jawaban <i>Jadi lihat persaingan mana, di level manufaktur atau distributor itu intermediate good, jadi beda persaingannya di tingkat akhir dan tingkat pengecer karena perilaku konsumennya juga beda, barangnya juga barang apa dulu, kalau barang itu termasuk barang yang soft in produk adalah barang yang mahal dan panjang masa waktunya, maka konsumen ketika membeli barang tersebut akan berhati-hati dan dia bersedia meluangkan waktunya dalam perjalanannya yang jauh untuk membandingkan dia akan memperhitungkan juga atau produk yang nyaman pada suatu produk ketika dia lewat bisa saja konsumen membeli lagi yang lain. Jadi mau persaingan level mana yang mau di kaji sehingga dapat mengetahui relevant marketnya yang mana, area persaingan mana yang mau di exercise</i>

- b. Tim Investigator tidak memaparkan secara detil dan komprehensif dalam penentuan pasar produk serta Tim Investigator tidak memiliki dasar yang kuat dalam menetapkan AMDK Air Mineral sebagai pasar produk bersangkutan;-----
- c. Padahalaman 8 LDP, Tim Investigator menyatakan air mineral atau air demineral sama-sama memiliki ciri fisik berwarna bening, tidak beraroma dan plain (tidak memiliki rasa). Dengan demikian,terdapat kemungkinan yang sangat besar bahwa AMDK Air Mineral dan AMDK air demineral

berada pada pada pasar produk bersangkutan yang sama; -----

- d. Lebih lanjut, jenis suatu produk tertentu tidak bisa dianggap sebagai suatu pasar produk bersangkutan tanpa melalui analisis yang memadai. Hal ini sesuai dengan keterangan Ahli sebagai berikut: -----

- (1) Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. butir 11 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
11.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bisakah definisi relevant market ini dikaitkan dengan produksi dari suatu produk perusahaan? contoh ada perusahaan memproduksi x dan apakah bisa produk x menjadi relevant market?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa, karena intinya di substitusi, jadi kita kalau mendefinisi pasar bersangkutan. jika harga produk x, barang mana yang bisa substitusikan dan konsumen pindah kemana. ketika pada pasar yang sama ketika saya menaikkan harga sedikit saja, nanti konsumen pindah kemana maka produk itulah yang menjadi pasar bersangkutannya. Relevant market dari sisi produk itu mengidentifikasi produk mana yang bisa mensubstitusi produk yang sedang diselidiki dan perusahaan mana yang bersaing dengan produk tersebut yang dibatasi produk dan geografis secara efektif satu sama lain</i>

- (2) Keterangan Ahli Faisal Basri, S.E., M.A., butir 46 BAP tanggal 24 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Berbicara mengenai pasar bersangkutan bicara produk pasar ada karekteristik, fungsi, dan harga yang menjadi pertimbangan, apakah</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>produk ini bersaing satu sama lain. Terkait penelitian anda di AMDK ada air mineral dan demineral dimana dari sisi harga dan kandungannya berbeda. Apakah ini merupakan suatu relevant market atau sudah berbeda?</i>
	Jawaban	<i>Bisa loose bisa juga ketat, tergantung definisinya. Kalau selisih harga air mineral dan air demineral relatif tinggi, maka bisa exclude dari pasar bersangkutan yang sama. contoh produk Garuda Food, air mineral itu rasanya saya rasa sama saja, namun harganya jauh lebih mahal maka dapat kita exclude dari pasar yang sama.</i>

30.8 Pasar geografis;-----

- 30.8.1 Terkaitpendefinisian pasar geografis, pada butir 6.2LDP Tim Investigator menetapkan pasar geografis adalah wilayah distribusi Terlapor II tanpa disertai analisis yang memadai serta tidak didasarkan atas survei atau kajian secara ilmiah sesuai *best practice* dalam menentukan pasar geografis tersebut; -----
- 30.8.2 Bahwa jangkauan pemasaran produk Terlapor I adalah seluruh wilayah Indonesia dengan jumlah distributor sebanyak 63 (enam puluh tiga) distributor. Wilayah distribusi Terlapor II merupakansebahagian kecil saja dari jangkauan pemasaran Terlapor I dan Terlapor II hanya salah satu dari distributor Terlapor I;-----
- 30.8.3 Namun demikian, Tim Investigator dalam perkara *a quo* menetapkan pasar geografis bersangkutan hanya sebatas wilayah distribusi Terlapor II;-----
- 30.8.4 Hal ini semakin menunjukkan Tim Investigator salah dalam mendefinisikan pasar bersangkutan, karena apabila Tim Investigator menetapkan pasar pasar geografis adalah wilayah distribusi Terlapor II, maka akan lebih tepat jika pasar produk dalam perkara *a quo* adalah pasar produkintermediary, yaitu pasar produk dari Terlapor II saja;-----
- 30.8.5 Lain halnya jika Tim Investigator mendefinisikan pasar produk adalah produk Terlapor I, maka akan

lebih tepat pasar geografis bersangkutan adalah jangkauan pemasaran Terlapor I yaitu seluruh wilayah Indonesia. Hal ini menunjukkan ketidakjelasan dan kesesatan cara berpikir Tim Investigator yang menetapkan pasar geografis bersangkutan hanya dibatasi pada pasar geografis wilayah distribusi Terlapor II-----

30.8.6 Penentuan pasar geografis sangat krusial dalam pendefinisian pasar bersangkutan dan tidak serta merta berdasarkan asumsi dari Tim Investigator, sebagaimana disampaikan oleh Ahli-Ahli sebagai berikut:-----

a. Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. butir 8 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
8.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Mohon dijelaskan bagaimana cara mendefinisikan pasar bersangkutan berdasarkan teori ekonomi?</i>
	Jawaban	<p>...</p> <p><i>Kedua, karena relevant market dibatasi oleh sisi geografis, maka substitusi dari sisi supply itu menjadi penting juga harus diperhatikan untuk di analisis. Jadi, pada prinsipnya adalah ketika dilihat dari sisi geografis sejauh mana adakah di produsen lain di area lain yang bisa dengan cepat memasok barang yang harganya dinaikkan itu. Makanya harus ditanyakan ke pada konsumen sampai batasan area mana konsumen dapat menggantikan produk yang sedikit kita simulasikan harganya naik sedikit bersifat sementara. Misalnya katakanlah 5%-10%, sampai seberapa jauh konsumen dapat menjangkau suatu produk suatu area ketika harga produk yang biasa dia beli di area lain tinggi. Misalnya saya yang di daerah Depok, ketika barang yang saya beli itu naik dan saya bisa dengan mudah membelinya di Jakarta, berarti bagi saya Jakarta adalah wilayah geografis yang sama</i></p> <p>.....</p>

- b. Keterangan Ahli Faisal Basri, S.E., M.A., butir 49 BAP tanggal 24 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
49.	Pertanyaan Investigator	<i>Pada pasar geografis ada lebih kurang 700 perusahaan AMDK ada pemain nasional dan lokal apa bisa dikerucutkan kembali mana yang dikatakan real pesaing misalnya di Bandung ada Ron88, kalau di Jakarta tidak kita lihat, kalau pasar geografis ini kompetitornya siapa harus kita petakan. Apakah otoritas persaingan berwenang mengerucutkan kembali pasar bersangkutan walaupun di perkara a quo hanya terjadi di beberapa wilayah saja, apakah bisa otoritas persaingan mengerucutkan hanya di beberapa wilayah saja kita tetapkan?</i>
	Jawaban	<i>Pasar bersangkutan sangat sensitif terhadap coverage area misal Malang atau masuk Pandaan, kalau di Malang itu harga 1 produk 500 dan di pandaan 300 maka orang masih mau switch, maka orang bisa beralih ke daerah sekitar karena jarak geografis yang masih terjangkau ini masih satu kesatuan ekonomi bukan administratif batas-batas, kalau di Jakarta ada beberapa produk misal di depok ada produk yang relatif tidak mapan ini menjadi salah satu pertimbangan. Kalau saya lihat website asosiasi saya bisa dapatkan 700 ini disitu saya temukan dominan Jateng cukup banyak pelakunya ada di 12 propinsi asosiasi ini, Jateng ini salah satu yang mencuat. Ada merek yang tidak terlalu kita kenal tapi cukup banyak ada sekitar 20 an</i>

30.8.7 Penentuan pasar bersangkutan adalah proses yang sangat awal dan sangat penting untuk menganalisis suatukasus persaingan usaha, sebagaimana dinyatakan pada halaman 7 Perkom No. 3/2009 sebagai berikut:-----

“Sebagaimana disebutkan sebelumnya, pendefinisian pasar bersangkutan merupakan bagian penting dari upaya pembuktian dugaan pelanggaran Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. Dalam beberapa pasal

yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999, terdapat pasar bersangkutan yang merupakan unsur pasal sehingga pendefinisian diperlukan sebagai bagian dari proses pemenuhan unsur. Tetapi dalam pasal lainnya, pasar bersangkutan bukanlah unsur dari pasal, namun demikian pendefinisian sangat membantu KPPU dalam upaya memahami produk dan pasar serta dinamikanya yang akan memudahkan upaya pembuktian dalam proses penegakan hukum oleh KPPU”.

- 30.8.8 Berdasarkan Perkom No. 3/2009 tersebut, telah jelas bahwa definisi pasar bersangkutan adalah langkah awal untuk menganalisis persaingan usaha. Jika terdapat kesalahan dalam menetapkan pasar bersangkutan pada tahap awal analisis persaingan usaha, maka analisis dan kesimpulan yang didasarkan pada definisi pasar bersangkutan yang salah adalah keputusan yang cacat dan tidak dapat diandalkan;-----
- 30.8.9 Bahwaseharusnya tuduhan Tim Investigator dibatalkan karena penentuan pasar bersangkutan tidak didasarkan hasil penelitian (survei) yang valid dan komprehensif terutama tanpa memperhatikan perspektif konsumen sebagai pengguna. Ketiadaan dan ketidakjelasan analisa dan survei tersebut menjadikan definisi pasar bersangkutan dalam LDP menjadi tidak valid atau tidak didasarkan atas kajian yang dapat dipertanggungjawabkan; -----
- 30.8.10 Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. menjelaskan bahwadefinisi pasar bersangkutan merupakan hal yang sangat krusial karena kesalahan melakukan penentuan pasar bersangkutan dapat mengakibatkan ditutupnya suatu kasus persaingan usaha, sebagaimana dinyatakan pada Butir 10 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
10.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah substitusi harus ditanyakan kepada konsumen/produsen atau berdasarkan asumsi?</i>
	Jawaban	<i>.... Ketika menangani kasus jika pelaku</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>usahanya asing maka otoritas kompetisinya harus boleh ikut bersidang disini dan debatnya adalah standard of proof. Jika kita baca perdebatan antara US FTC dan Department of Justice, maka hal pertama yang diperdebatkan adalah relevant marketnya. Karena banyak case closed karena pasar bersangkutan tidak tepat. Dan ada kasus yang dikembalikan karena penentuan relevant market salah. Jadi betapa pentingnya mendefine relevant market secara tepat.</i>

30.8.11 Tidak adanya kajian atau survei yang komprehensif dalam menentukan pasar bersangkutan tersebut mengakibatkan Tim Investigator juga gagal dalam menentukan siapa saja pelaku usahayang saling bersaing pada pasar bersangkutan. Hal ini tentunya mengakibatkan analisis dugaan pelanggaran yang disampaikan Tim Investigator menjadi prematur dan tidak berdasar;-----

30.8.12 Dengantidak adanya pertimbangan dalam mendefinisikan pasar produk dan pasar geografis, serta tidak adanya survei atau penelitian yang komprehensif mengenai penentuan pasar bersangkutan, maka tuduhan Tim Investigator dalam LDP menjadi tidak tepat dan salah. Oleh karena itu kami mohon kepada Majelis Komisi untuk membatalkan semua tuduhan Tim Investigator kepada Terlapor I;-----

30.9 Tentang terlapor I;-----

30.9.1 Gambaran umum terlapor I -----
 Terlapor I adalah suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Indonesia yang memiliki kegiatan usaha memproduksi dan mendistribusikan produk AMDK;-----
 Pada tahun 1973, PT Golden Mississippi, yang didirikan oleh Tirta Utomo, membangun pabrik AMDK pertama di Indonesia yang berlokasi diBekasidengan kapasitas 6 juta liter/tahun.Pabrik ini mulai berproduksi pada tahun 1974. Pada tahun

1989, PT Golden Mississippi berubah nama menjadi PT Aqua Golden Mississippi;-----
 Kemudian, pada tahun 1994, keluarga Tirta Utomomendirikan PT Tirta Investama/Terlapor I yang juga memiliki kegiatan usaha memproduksi AMDK; -----
 Pada tahun 1995, Terlapor I menjadi perusahaan yang memiliki pabrik air mineral pertama yang menerapkan produksi in line di pabrik Mekarsari. Di pabrik tersebut, pemrosesan air dan pembuatan kemasan dilakukan secara bersamaan. Keunggulan sistem in line ini adalah botol Aqua yang baru dibuat dapat segera diisi air bersih sehingga proses produksi menjadi lebih higienis.;-----
 Distribusi produk Terlapor I dilakukan melalui distributor (untuk general trade) dan Depo (untuk modern trade). Terlapor I yang diwakili oleh Presiden Direktur Terlapor I, Corine Danielle Tap, butir 22-24 BAP tanggal 26 Oktober 2017 menjelaskan proses bisnis produk yang dibuat oleh Terlapor I hingga terdistribusi ke tangan konsumen akhir sebagai berikut (vide Bukti B29):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
22.	Pertanyaan Investigator	<i>Bisa jelaskan proses bisnis dari produk yang anda buat sampai ke tangan konsumen akhir?</i>
	Jawaban	<i>PT TIV bertanggung jawab memproduksi barang barang yang diproduksinya dengan merek-merek yang telah disebutkan tadi, dan kami menjual mayoritas produk kami 85-90% produk kami kepada distributor. Perlu ditekankan produk tersebut dijual kepada distributor dan bukan dalam bentuk konsinyasi jadi mereka benar benar memiliki produk tersebut setelah dijual kepada distributor. Kemudian distributor menjual produk tersebut baik secara wholesale kepada pihak wholesaler, retailer maupun di gerai lainnya kemudian konsumen akhir membeli produknya.</i>
23.	Pertanyaan Investigator	<i>Sisa kurang lebih 15% sampai 10% ini didistribusikan sendiri oleh TIV atau bagaimana?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Jadi PT TIV menjual 10-15% sisanya tadi melalui depo yang disebut istilah depo, ada 16 depo dimana mereka menjual langsung baik secara modern trade atau menjual langsung ke restoran-restoran.</i>
24.	Pertanyaan Investigator	<i>16 depo itu masih dalam naungan TIV (terafiliasi) atau independen?</i>
	Jawaban	<i>16 depo itu milik dari PT TIV.</i>

30.9.2 Pada tahun 1998, Grup Danone mengambilalih 40% saham pada Terlapor I. Pengambilalihan ini berdampak pada peningkatan kualitas produk. Kemudian pada tahun 2001, Grup Danone meningkatkan kepemilikan sahamnya di Terlapor I menjadi 74% sehingga menjadi pemegang saham mayoritas di Terlapor I. Hal ini juga telah sesuai dengan Keterangan Terlapor I butir 5-6 BAP tanggal 26 Oktober 2017 sebagai berikut (*vide*Bukti B29): --

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
5.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Bisa terlapor jelaskan sudah berapa lama bekerja di PT TIV, sebagai apa dan sebelumnya bekerja dimana?</i>
	Jawaban	<i>Nama saya Corine Danielle Tap, Saya diangkat Presdir TIV pada 3 Maret 2017. Sebelum menjabat sebagai Presdir TIV, saya adalah General Manager Danone Australia New Zealand.</i>
6.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Apa hubungan Danone dengan PT TIV?</i>
	Jawaban	<i>Perusahaan Danone Asia Holding PTE memegang saham sebesar 74% dari saham PT TIV.</i>

30.9.3 Berdasarkan Akta Keputusan Rapat Pemegang Saham Terlapor I No. 21 tertanggal 8 Juni 2017, berikut adalah susunan Direksi dan Dewan Komisaris dari Terlapor I: -----

- a. Direksi terdiri dari 4 (empat) orang yaitu: -----
 - a.1. Corine Danielle Tap sebagai Presiden Direktur; -----
 - a.2. Janto Utomo sebagai Wakil Presiden Direktur; -----
 - a.3. Li Jing sebagai Direktur; dan-----
 - a.4. Sebastianus Cornelis Verweij sebagai Direktur bidang Keuangan. -----

- b. Dewan Komisaris terdiri atas 4 (empat) orang yaitu: -----
 - b.1. Floris Sybrand Wesseling selaku Presiden Komisaris; -----
 - b.2. Lisa Tirto Utomo selaku Wakil Dewan Komisaris; -----
 - b.3. Erry Riyana Hardjapamekas; dan
 - b.4. Bertrand, Elie, Lucien, Louis, Austruy selaku Komisaris;-----

30.9.4 Produk-produk yang diproduksi oleh Terlapor I adalah AMDK dengan merek Aqua dan VIT sertaminuman tidak bersoda dengan merek Mizone dan Levite. Keterangan mengenai produk dari Terlapor I ini juga disampaikan oleh saksi-saksi yang hadir dalam pemeriksaan yaitu sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Saksi Lauw Prasetya Utama, Karyawan Administrasi Terlapor II butir 6-7 BAP tanggal 14 September 2017(*vide* Bukti B12):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
6.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Saksi bisa jelaskan mengenai PT Balina, kapan saksi mulai bergabung dengan perusahaan, kemudian jelaskan mengenai karir saksi di perusahaan hingga saat ini?</i>
	Jawaban	<i>Saya bergabung di perusahaan dari 17 november 2009, saat itu saya kepala admin, sampai 1 feb 2015 saya diangkat jadi admin controlling, yang saya tahu balina adalah distributor dari TIV memasarkan air minum dalam kemasan</i>
7.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Merk apa saja?</i>
	Jawaban	<i>Aqua, vit dan mizone</i>

- b. Keterangan Saksi Fadly Sukma, Supervisor Terlapor II butir 26-28 BAP tanggal 27 September 2017(*vide* Bukti B14):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
26.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>PT Balina itu perusahaan apa?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Distributor air minum dalam kemasan</i>
27.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Ada berapa jenis produk?</i>
	Jawaban	<i>Ada 15 produk</i>
28.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Bisa disampaikan produknya?</i>
	Jawaban	<i>1 aqua gallon, 2 aqua 240, aqua 330, aqua 600, aqua 700, aqua 1L, mizone, levite, vit 240, vit 330, vit 1500 dan vit gallon</i>

- c. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama, Distributor Terlapor I butir 19-20 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B10): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
19.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bisa jelaskan mengenai profile perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Nama perusahaannya adalah tirta varia intipratama, kami adalah distributor aqua.</i>
20.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Jenis produknya apa saja?</i>
	Jawaban	<i>Ada aqua, vit, le vite dan ada mizone.</i>

- d. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang selaku Direktur PT Tirta Utama Abadi, Distributor Terlapor I butir 19 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B11): ---

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
19.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Bisa saksi jelaskan mengenai perusahaan saksi?</i>
	Jawaban	<i>Perusahaan berdiri tahun 2001 dan merupakan perusahaan distribusi aqua, vit, mizon dan le vite.</i>

30.10 Business conduct policy dan competition policy danone group;

- 30.10.1 Sejak memulai kegiatan usaha, Terlapor I selalu memegang etika dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Begitu juga setelah Danone menjadi

pemegang saham mayoritas di Terlapor I. Pada tahun 2011, kode etik tersebut dibukukan dalam suatu dokumen tersendiri yang berjudul *Business Conduct Policy*. Ketentuan-ketentuan yang terdapat pada *Business Conduct Policy* antara lain (*vide* Bukti C51 halaman 4, 6, 9, dan 10) sebagai berikut:-----

- a. Sehubungan dengan para pemasok dan pelanggan, ketentuan pada halaman 15 menyatakan bahwa: “Aqua Group membangun hubungan jangka panjang yang adil dengan para pemasok dan pelanggannya serta mengembangkan prinsip-prinsip sebagaimana diuraikan di dalam dokumen ini”; -----
- b. sehubungan dengan para pesaing, ketentuan pada halaman 15 menyatakan bahwa: -----
 “Aqua Group mengharapkan para karyawan mematuhi ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku mengenai persaingan. Tidak dibenarkan melakukan perjanjian atau persetujuan dengan kompetitor dengan tujuan mengurangi persaingan bebas”;-----
- c. sehubungan dengan pihak ketiga, ketentuan pada halaman 19 menyatakan bahwa: “Karyawan mewakili Aqua Group dan dengan demikian mempengaruhi citra dan reputasi perusahaan. Mereka tidak boleh membuat komitmen yang tidak wajar berkaitan dengan tugas mereka”;-----
- d. Pada halaman 31 dinyatakan bahwa: -----
 “Pelanggaran apapun oleh karyawan terhadap prinsip-prinsip yang diuraikan dalam dokumen ini akan diperiksa dan dapat dikenai sanksi sesuai dengan peraturan internal perusahaan tempatnya bekerja dan sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku di lokasi di mana pelanggaran terjadi”;-----

30.10.2 Dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-hari, selain menerbitkan *Business Conduct Policy*, Danone juga menerbitkan *Competition Policy* yang

berlaku secara global untuk seluruh grup Danone serta seluruh karyawan pada masing-masing perusahaan tersebut (*vide* Bukti C52, *Competition Policy* halaman 4). *Competition Policy* yang dikeluarkan oleh Danone mencakup hal-hal sebagai berikut:-----

- a. *“All Danoners are responsible for ensuring that we adhere to the Business Conduct Policy and the Compliance Policies, including the Competition Policy.”*-----

Terjemahan bebasnya:

Semua karyawan bertanggung jawab untuk memastikan bahwa mereka mengikuti Kebijakan Perilaku Bisnis dan Kebijakan-kebijakan Kepatuhan, termasuk Kebijakan Persaingan Usaha (*vide* Bukti C52, *Competition Policy* halaman 5);-----

- b. *“Respecting Danone’s dual economic and social commitment, Danone does not engage in anti-competitive activities such as horizontal agreement (anti-competitive agreement, information exchange with competitors, meeting competitors); vertical agreements (imposing and recommending resale prices, exclusivity, preferential and discriminatory treatment, restrictions to parallel trade, category management); abuse of a dominant market position; and merger and acquisition;-----*

Terjemahan bebasnya:

“Menghormati komitmen ekonomi dan sosial Danone, Danone tidak terikat dalam aktivitas-aktivitas anti persaingan, seperti perjanjian horizontal (perjanjian anti persaingan, pertukaran informasi dengan pesaing, pertemuan dengan pesaing, kerjasama dengan pesaing, bahasa dalam komunikasi internal

dan eksternal); perjanjian vertikal (pengenaan dan rekomendasi harga jual, eksklusifitas, perlakuan diskriminasi, pembatasan perdagangan paralel, manajemen kategori); penyalahgunaan posisi dominan; serta penggabungan dan pengambilalihan (*vide* Bukti C52 halaman 4 – 17);-----

- c. *“It is Danone’s policy to co-operate fully with every reasonable request made by competition authorities and to produce requested data and documents in a timely manner”*-----

Terjemahan bebasnya:

“Ini adalah kebijakan Danone untuk bekerja sama secara penuh terhadap setiap permintaan wajar dari otoritas-otoritas persaingan usaha dan untuk menyiapkan data dan dokumen-dokumen yang diminta dengan tepat waktu” (*vide* Bukti C52, *Competition Policy* halaman 18); dan-----

- d. *“The scope of whistleblowing for Danone covers the behavior required by Danone as set out in our Business Conduct Policy, this Competition Policy or our Compliance Policies. All concern raised will be internally investigated appropriately, with the organisation of the investigation managed by the Danone Ethics Line Working Group”* -----

Terjemahan bebasnya:

“Ruang lingkup *whistleblower* untuk Danone mencakup tingkah laku yang disyaratkan oleh Danone sebagaimana diatur dalam Kebijakan Perilaku Bisnis, Kebijakan Persaingan Usaha ini atau Kebijakan-kebijakan Kepatuhan. Seluruh masalah yang timbul akan diinvestigasi internal sepantasnya, dengan organisasi investigasi yang diurus oleh *Danone Ethics Line Working Group*” (*vide* Bukti C52, *Competition Policy* halaman 19); -----

30.10.3 Pengetahuan karyawan serta distributor Terlapor I terhadap eksistensi dari *Business Conduct Policy* dan *Competition Policy* diungkapkan antara lain oleh saksi-saksi sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Saksi Dindin Surojudin, *Distribution Relation* Terlapor I butir 233-235 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22):

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
233.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah saksi pernah dengar kode etik terkait persaingan usaha?</i>
	Jawaban	<i>Pernah, bisnis etik berkaitan dengan bisnis conduct policy</i>
234.	Pertanyaan Investigator	<i>Terkait persaingan atau umum?</i>
	Jawaban	<i>Umum saja</i>
234.	Pertanyaan Investigator	<i>Itu kapan didapatkan saksi?</i>
	Jawaban	<i>Setiap tahun ada remindernya melalui email</i>

- b. Keterangan Saksi Sulistyo Pramono, Karyawan Terlapor I butir 51 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
51.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah ketika anda mulai masuk pernah mendengar semacam aturan tentang persaingan usaha/kode etik persaingan?</i>
	Jawaban	<i>Pernah dengar, pernah disosialisasikan. Saat itu masuk di kategori etika berbisnis.</i>

- c. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi, Distributor Terlapor I butir 35-36 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B11):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
35.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah perusahaan saudara pernah mendapatkan informasi/training dan pelatihan terkait kode etik penjualan dari principal?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Pernah satu kali, beberapa tahun yang lalu, itu bentuknya informasi dan ada sedikit training.</i>
36.	Pertanyaan Investigator	<i>Apa yang ditrainingkan?</i>
	Jawaban	<i>Kita tidak boleh memaksakan produk kita di pasaran, dan pola bisnis harus professional.</i>

d. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama, Distributor Terlapor I butir 88-89 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B10):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
88.	Pertanyaan Investigator	<i>Tadi pelatihan ada berapa kali yang dilakukan oleh TIV?</i>
	Jawaban	<i>Saya kurang tahu, intinya saya pernah ikut pelatihan itu saja</i>
89.	Pertanyaan Investigator	<i>Contoh kode etik bisnis itu apa?</i>
	Jawaban	<i>Ada dari sisi penjualan dan dari sisi pembelian</i>

30.11 Tidak ada perintah/arahan dari terlapor I untuk melakukan perbuatan yang tidak sesuai hukum *in casu* hukum persaingan usaha; -----

30.11.1 Terlapor I tidak pernah mengeluarkan kebijakan yang bertentangan dengan *Business Conduct Policy* dan *Competition Policy*. Terlapor I juga tidak pernah memberikan instruksi kepada distributor untuk melakukan pelarangan kepada outlet agar tidak menjual produk pesaing. Fakta-fakta mengenai hal ini telah dikemukakan oleh saksi-saksi yang hadir dalam pemeriksaan sebagai berikut: -----

a. Keterangan Terlapor I butir 107 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* Bukti B29 butir 107): -

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
107	Pertanyaan Investigator	<i>Apa anda mendapat laporan terkait himbauan untuk tidak jual produk le minerale tahun 2016?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Saya tegaskan bukan wewenang perusahaan dan pejabat TIV untuk melarang toko menjual produk pesaing di dalamnya, ini negara bebas bisa jual produk apa saja.</i>

b. Keterangan Saksi Dindin Surojudin, *Distribution Relation* Terlapor I butir 177-178, 229-230 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
177.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Terkait dengan pramono itu kan bawahan anda, apakah saksi pernah memberikan instruksi untuk melarang kompetitor menjual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
178.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah dapat instruksi dari pusat untuk melarang menjual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
229.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Terkait dengan penjualan, apakah TIV dalam penjualan aqua pernah melarang untuk menjual produk kompetitor?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
230.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Baik lisan atau tertulis?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
231.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Apakah benar ada pelarangan untuk menjual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

c. Keterangan Saksi Sulistyو Pramono, Karyawan bagian Adm. Sales Terlapor I butir 233 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
233.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Setahu saksi apakah TIV pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

d. Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II Cabang Cikampek butir 269-270, 286 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
269.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah selama saksi menjadi balina, pernah mendengar interupsi/larangan dari TIV untuk tidak menjual produk kompetitor di SO yang dibawah saksi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
270.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernahkah ada larangan kepada TIV untuk tidak boleh jual le minerale?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
286.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah TIV bisa mengatur atau mengintervensi toko yang akan dipasok dari balina?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa. Itu kewenangan murni dari balina.</i>

e. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama, distributor Terlapor I butir 47 – 48, butir 52 – 53, butir 64 tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B10):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
47.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah saksi pernah menerima himbauan atau larangan atau perintah dari TIV intinya toko yang dipasok saksi dilarang menjual merk lain selain aqua?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
48.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernah menerima himbauan untuk larangan menjual merk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
52.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ketika ada seperti itu apakah ada kejadian atau larangan untuk menjual produk LM di wilayah saksi</i>
	Jawaban	<i>Di wilayah kita tidak ada</i>
53.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Lalu menurut saksi somasi itu bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Kita bingung saja, karena di kita tidak pernah</i>
64.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada intinya TIV tidak pernah melarang untuk menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Iya ada seperti itu</i>

f. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi,

distributor Terlapor I butir 40 tanggal 13
September 2017 (*vide* Bukti B11): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
40.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah saudara pernah dapat instruksi dari TIV untuk tidak menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

g. Keterangan Saksi R. Jayanta Sebayang dari Toko Mejuah-juah, SO Terlapor I butir 95 tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* Bukti B20): -

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
95.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Tahun 2015 - 2016 ada larangan menjual le minerale dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>

h. Keterangan Saksi Parasian Sihite dari Toko Berkah, SO Terlapor I butir 86 - 87, butir 93 tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* Bukti B19): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
86.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saksi pernah berhubungan langsung dengan TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
87.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kalau pihak lain yang melarang bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
93.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Dari TIV ada yang melarang jual produk lain?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, orang TIV itu tidak kita kenal, Cuma tahu nama TIV saja, kita hanya berhubungan dengan PT Balina saja</i>

i. Keterangan Saksi Sunaryo dari Toko Sabar Subur, SO Terlapor II, butir 151 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide* Bukti B18): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
151.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Tidak ada larangan dari TIV dan BAP?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

j. Keterangan Saksi Werdana Tanzil T dari Toko Chandra, SO Terlapor II butir 85 dan butir 87BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* Bukti B16): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
85.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pada saat menjual LM 2016 ada larangan dari TIV</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
87.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Lewat komunikasi tadi ada himbauan tidak menjual LM dari Balina atau TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

k. Keterangan Saksi Sudali dari Toko Tirta Willi, SO Terlapor II butir 109BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* Bukti B15):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
109.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah pernah menerima ajakan atau ancaman dari orang TIV untuk tidak jualan LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>

l. Keterangan Saksi Yapet Elisur Taebenu dari Toko Pulomas Jaya, SO Terlapor II butir 133BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide* Bukti B2): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
133.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernahkah TIV melarang jual produk LM tahun 2016?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

30.11.2 Berdasarkan fakta-fakta di atas dapat disimpulkan bahwa tuduhan Tim Investigator bahwa Terlapor I memberikan instruksi kepada distributor untuk melakukan pelarangan kepada outlet agar tidak menjual produk pesaing sama sekali tidak terbukti;

30.12 Rantai distribusi terlapor I-----

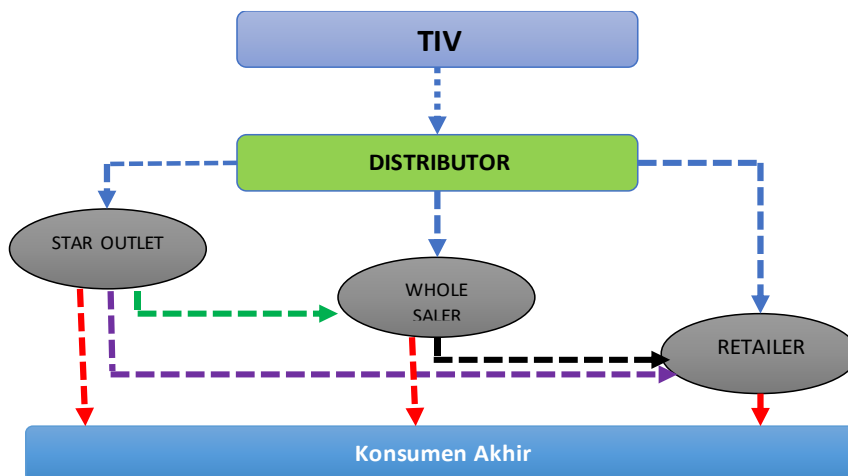
30.12.1 Struktur rantai distribusi terlapor I-----

30.12.2 Dalam memasarkan produknya, Terlapor I memiliki 2 (dua) jalur distribusi yaitu *general trade* (“GT”) dan *modern trade* (“MT”). Jalur distribusi GT

merupakan jalur distribusi di pasar tradisional sedangkan jalur distribusi MT merupakan jalur distribusi di pasar modern seperti minimarket, supermarket, dan *hypermarket*. Jalur distribusi GT dipasok dengan menggunakan jasa distributor, sementara untuk jalur distribusi MT dipasok dengan menggunakan melalui Depo Terlapor I. Berikut keterangan yang disampaikan Terlapor I mengenai pembagian antara GT dan MT butir 46 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* BuktiB29): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Investigator	<i>Pernah dapat laporan terkait kondisi di lapangan bahwa ada depo TIV yang melakukan penjualan kepada toko-toko atau general trade?</i>
	Jawaban	<i>Dulu TIV menggunakan depo tersebut untuk mendistribusikan produk-produknya. Sejak sekitar tahun 2004, TIV mulai untuk menggunakan distributor untuk distribusi produknya. Sekarang distributor menjual ke general trade /toko yang mereka miliki/distribusikan, kalau depo mereka menjual ke modern trade dan restoran cepat saji. Namun ada situasi mereka (depo) jual ke general trade itu bawaan praktek di masa lampau, atau juga kadang terjadi kekurangan pasokan suatu wilayah. Depo kemudian melakukan koordinasi ke distributor wilayah tersebut agar harga tidak berbeda.</i>

30.12.3 Adapun sistem distribusi di GT sebagaimana gambar dibawah ini: -----



Gambar 5. Sistem distribusi GT Terlapor I.

30.12.4 Depo merupakan kantor dan gudang yang didirikan dan dimiliki oleh Terlapor 1 yang saat ini tersebar di 16 (enam belas) wilayah di Indonesia. Sementara, distributor merupakan badan usahayang terpisah dari Terlapor I dimana hubungan antara Terlapor I dengan distributor adalah berdasarkan perjanjian distribusi, yang bersifat jual beli putus. Berikut pernyataan Terlapor I terkait hal tersebut butir 22 – 24, butir 26, butir 31 – 34 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (vide BuktiB29):-----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
22.	Pertanyaan Investigator	<i>Bisa jelaskan proses bisnis dari produk yang anda buat sampai ke tangan konsumen akhir?</i>
	Jawaban	<i>PT TIV bertanggung jawab memproduksi barang barang yang diproduksinya dengan merek-merek yang telah disebutkan tadi, dan kami menjual mayoritas produk kami 85-90% produk kami kepada distributor. Perlu ditekankan produk tersebut dijual kepada distributor dan bukan dalam bentuk konsinyasi jadi mereka benar benar memiliki produk tersebut setelah dijual kepada distributor. Kemudian distributor menjual produk tersebut baik secara wholesale kepada pihak wholesaler, retailer maupun di gerai lainnya kemudian konsumen akhir membeli produknya.</i>
23.	Pertanyaan Investigator	<i>Sisa kurang lebih 15% sampai 10% ini didistribusikan sendiri oleh TIV atau bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Jadi PT TIV menjual 10-15% sisanya tadi melalui depo yang disebut istilah depo, ada 16 depo dimana mereka menjual langsung baik secara modern trade atau menjual langsung ke restoran-restoran.</i>
24.	Pertanyaan Investigator	<i>16 depo itu masih dalam naungan TIV (terafiliasi) atau independen?</i>
	Jawaban	<i>16 depo itu milik dari PT TIV.</i>
26.	Pertanyaan Investigator	<i>16 depot ini lokasinya dimana saja?</i>
	Jawaban	<i>Mereka tersebar di kota-kota berbeda-beda di Indonesia, biasanya dekat dengan modern trade dan restoran-restoran yang mereka jual.</i>
31.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah distributor itu memiliki perjanjian resmi/khusus dengan TIV?</i>

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Bagi semua distributor yang menjual produk yang diproduksi TIV, mereka memiliki kontrak distributor dengan TIV.</i>
32.	Pertanyaan Investigator	<i>Jadi konsepnya seperti apa antara TIV dengan para distributor ini?</i>
	Jawaban	<i>Bisa dijelaskan maksud pertanyaannya.</i>
33.	Pertanyaan Investigator	<i>Pihak distributor ini pihak dari luar TIV yang membeli secara independen, apakah ada konsep tertentu, misal ada target penjualan, ada pengawasan atau jenjang?</i>
	Jawaban	<i>Jadi saat kami menyeleksi distributor itu didasarkan pada kemampuan mereka untuk menjual produk/merek kami di berbagai gerai dan semua modern channel. Jadi kami perlu mempertimbangkan kemampuan mereka, terkait untuk logistic, kemampuan menyimpan di gudang mereka, kemampuan keuangan mereka untuk membeli dan menjual, barulah kita membuat perjanjian distributor dengan mereka. Jadi tugas distributor adalah menjual produk TIV ke gerai-gerai, dan peran tanggung jawab TIV adalah memberikan pengetahuan produk atas merek yang dijual kepada distributor.</i>
34.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah dari 70an distributor ini hanya mendistribusikan produk TIV secara eksklusif atau juga produk kompetitor?</i>
	Jawaban	<i>Jadi perjanjian TIV dengan distributor ini bersifat eksklusif untuk penjualan AMDK, karena kami ingin mereka fokus hanya untuk menjual produk kami. Namun juga kadang-kadang mereka memiliki prinsipal lain, namun tidak semuanya dan itu tergantung pada kebijakan mereka.</i>

- 30.12.5 Dalam pemeriksaan memang terdapat 2 (dua) Depo yang memasok ke outlet. Namun pasokan dari Depo ke outlet tersebut bersifat perbantuan/insidental karena terjadi kelangkaan produk. Penentuan harga jual kepada outlet yang membeli langsung ke Depo ditentukan oleh distributor outlet tersebut. Hal ini adalah sebagaimana disampaikan oleh Terlapor I dan saksi-saksi dalam pemeriksaan sebagai berikut:
- (a) Keterangan Terlapor I butir 46 dan 81 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* Bukti B29): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Investigator	<i>Pernah dapat laporan terkait kondisi di lapangan bahwa ada depo TIV yang melakukan penjualan kepada toko-toko atau general trade?</i>
	Jawaban	<i>Dulu TIV menggunakan depo tersebut untuk mendistribusikan produk-produknya. Sejak sekitar tahun 2004, TIV mulai untuk menggunakan distributor untuk distribusi produknya. Sekarang distributor menjual ke general trade / toko yang mereka miliki/distribusikan, kalau depo mereka menjual ke modern trade dan restoran cepat saji. Namun ada situasi mereka (depo) jual ke general trade itu bawaan praktek di masa lampau, atau juga kadang terjadi kekurangan pasokan suatu wilayah. Depo kemudian melakukan koordinasi ke distributor wilayah tersebut agar harga tidak berbeda.</i>
81.	Pertanyaan Investigator	<i>Ada depo yang supply di tahun 2016 apa harga yang didapat di toko ini polanya sama dengan distributor atau disamakan dengan pola modern trade?</i>
	Jawaban	<i>Mestinya ada perbedaan harga antara modern trade dan general trade, itu berdasarkan perjanjian yang ada dengan pihak distributor. Dalam keadaan tertentu dimana depo memberikan pasokan langsung ke toko itu berdasarkan alasan kekurangan pasokan atau terlambatnya pasokan masuk ke toko tersebut dan ada koordinasi dengan distributor agar harganya tidak serta merta ditentukan depo.</i>

(b) Keterangan Saksi Nursamsu, Karyawan Terlapor II butir 189BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
189.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah 54 SO bisa ambil produk Aqua di depo Karawang?</i>
	Jawaban	<i>Yang saya tahu ada 3 SO yang bisa ambil karena dia awalnya serah terima dari depo TIV di Karawang.</i>

(c) Keterangan Saksi Yatim Agus Prasetyo – Outlet Vanny butir 216-217 BAP tanggal 18 Juli 2017 (*vide* Bukti B4): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
216.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Saksi ini butuh dengan TIV tidak?</i>
	Jawaban	<i>Butuh</i>
217.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Kalau tidak dapat dari TIV lalu beli kemana?</i>
	Jawaban	<i>Ke balina, kalau balina tidak ada, saya beli ke TIV</i>

(d) Keterangan Saksi M. Lutfhi, Kepala Depo Terlapor I Karawang butir 100 – 105, 136 – 138 BAP tanggal 17 Oktober 2017(*vide* Bukti B23): -

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
100.	Pertanyaan Investigator	<i>Depo memberikan bantuan kepada 2 retail tadi, dalam hal apa</i>
	Jawaban	<i>Kalau distributor stocknya habis, dan perjalanan dari depo ke outlet itu jauh</i>
101.	Pertanyaan Investigator	<i>Berapa sering mereka mengambil?</i>
	Jawaban	<i>Saya tidak begitu memperhatikan, selama menjabat di Karawang hanya sekali tahu karna melihat mobil yang beda itupun cuma supirnya</i>
102.	Pertanyaan Investigator	<i>Dari toko cuncun tidak order dari anda?</i>
	Jawaban	<i>Datang ke depo</i>
103.	Pertanyaan Investigator	<i>Ketemu siapa</i>
	Jawaban	<i>Security dan dikomunikasikan dengan gudang</i>
104.	Pertanyaan Investigator	<i>Siapa melakukan pencatatan pemesanan</i>
	Jawaban	<i>Biasanya checker</i>
105.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah ada telfon dulu</i>
	Jawaban	<i>Biasanya mereka memang langsung datang</i>
136.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Di karawang ada so yang melakukan pembelian ke depo langsung</i>
	Jawaban	<i>Iya</i>
137.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Sifat bantuan tadi maksudnya apa?</i>
	Jawaban	<i>Karena kurangnya stock di distributor, dan biasanya agus langsung datang meminta barang sepanjang menjabat saya melihat angkutan dari pemilik toko vanny</i>
138.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Itu mengikuti historical ya?</i>
	Jawaban	<i>Iya</i>

- (e) Keterangan Saksi Yapet Elisur Taebenu dari Toko Pulomas Jaya butir 107 – 111 BAP tanggal 10 Oktober 2017(*vide* Bukti B17,): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
107.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Saksi membeli Aqua dari balina atau TIV?</i>
	Jawaban	<i>Balina</i>
108.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernah membeli langsung dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Pernah tahun 2010</i>
109.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>2015-2017 pernah membeli langsung ke TIV?</i>
	Jawaban	<i>Pernah, tahun yang barangnya lagi susah, tadinya saya beli di TIV kemudian balina.</i>
110.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tahun 2016 beli darimana saja?</i>
	Jawaban	<i>Balina dan TIV.</i>
111.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Sering atau jarang beli di TIV?</i>
	Jawaban	<i>Jarang.</i>

- (f) Keterangan Saksi Dindin Surojudin, *Distribution Relation* Terlapor I butir 193 – 196 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22):

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
193.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Ibu erir menelepon agar depo karawang memberikan harga yang sama dengan distributor, lalu siapa yang menentukan harga dari depo karawang ke toko cuncun tersebut?</i>
	Jawaban	<i>Distributor</i>
194.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Karena itu ibu erir menelepon anda?</i>
	Jawaban	<i>Iya agar harga sama</i>
195.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Depo karawang ini depo siapa?</i>
	Jawaban	<i>Depo TIV, tapi harga SO mengikuti harga distributor</i>
196.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah depo TIV boleh menentukan harga sendiri?</i>
	Jawaban	<i>Tidak, harus ikut harga distributor</i>

30.12.6 Dengan demikian, penjualan dari Depo Terlapor I ke toko/outlet bukanlah permanen, melainkan hanya

- bersifat perbantuan/insidental apabila terjadi kelangkaan produk;-----
- 30.12.7 Saat ini Terlapor I memiliki 63 (enam puluh tiga) distributor yang tersebar menjadi 11 (sebelas) fokus area distribusi. Khusus untuk daerah Jabodetabek, terdapat 4 (empat) distributor yaitu PT Balina Agung Perkasa, PT Tirta Varia Intipratama, PT Tirta Utama Abadi, dan PT Mulia Multi Mandiri.; -----
- 30.12.8 Untuk memastikan ketersediaan produk dan terpenuhinya permintaan konsumen di lapangan, Terlapor I dapat menugaskan stafnya yang diberi jabatan fungsional sebagai Key Account Executive (“KAE”);-----
- 30.12.9 Tugas KAE ini adalah sebagaimana tercantum dalam uraian tugas (job description) sebagaimana termuat dalam Bukti C6– Job Description Fungsi Yang Ada di Organisasi Sales, General Trade yaitu antara lain memonitor efektifitas distribusi produk (service level) serta memonitoring pemasangan material promosi sesuai dengan standar perusahaan;-----
- 30.13 Hubungan hukum antara prinsipal dengan distributor;-----
- 30.13.1 Perjanjian yang mengikat antara prinsipal dan distributor adalah perjanjian jual beli sebagaimana diatur dalam Pasal 1457 Kitab Undang-undang Hukum Perdata (“KUHPer”). Setelah semua hak dan kewajiban diselesaikan, maka berakhir pula hubungan antara penjual dan pembeli. Mengenai hal ini, beberapa Ahli menerangkan sebagai berikut dalam pemeriksaan: -----
- a. Keterangan Ahli Siti Anisahbutir 19 dan butir 49BAP tanggal 19 Oktober 2017 (*vide Bukti B24*): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
19.	Pertanyaan Investigator	<i>Bisa ahli berikan contoh kerja sama principal dan distributor dan dapat disinyalir sebagai bentuk yang dilarang Pasal 15 ayat (3) huruf b.</i>

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Kalau ada hubungan hukum principal dan distributor ini perjanjian jual beli lepas. Artinya kalau harga sudah dibayarkan dan barang sudah diterima oleh distributor ini sudah lepas, maka tidak ada hubungan distributor dengan produsen lagi....</i>
49.	Pertanyaan Investigator	<i>Prinsip keagenan dikecualikan dari prinsip persaingan usaha apa maksud keagenan dan distributor lepas?</i>
	Jawaban	<i>Keagenan secara sempit hubungan antara produsen dan agen (wakil yang bertindak untuk dan atas nama atau on behalf of principal), dasar hubungan hukumnya adalah pemberian kuasa, agen bertindak sebatas yang diperintahkan dari pemberi kuasa atau principal kepada agennya. Lain halnya perjanjian distribusi, hubungannya antara principal dan distributor yaitu hubungan jual beli, dan jual beli selesai ketika barang sudah diserahkan dan harga dibayar, tidak ada lagi perintah dari penjual ke pembeli untuk melakukan perbuatan tertentu terkait barang yang dijual maupun persyaratan lain yang dilekatkan.</i>

b. Keterangan Ahli Prof. Nindyo Purnomo, S.H.,
M.S. butir 7 – 8 BAP tanggal 25 Oktober 2017
(*vide Bukti B27*):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
7.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Mohon penjelasan, apa yang dimaksud dengan distributor dalam dunia perdagangan?</i>
	Jawaban	<i>Dalam hukum dagang/hukum bisnis, yang dimaksud distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai (Pasal 1 Angka 5 Permendag No. 11 Tahun 2006).</i>
8.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bagaimana hubungan hukum antara principal dengan distributor?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Hubungan hukumnya adalah jual beli dan jual belinya dalam teori dikenal sebagai jual beli putus. Jual beli sebagaimana diatur dalam Pasal 1457 KUHPerdota yaitu jual beli sudah lahir sejak tercapainya kesepakatan tentang barang dan harganya. Jika prestasi dan kontra prestasi sudah tercapai sepenuhnya, artinya distributor sudah membeli barang dari principal dan membayar harga barang itu dan barang sudah diserahkan oleh principal, artinya secara timbal balik hak dan kewajiban hukum telah terpenuhi, maka selesailah hubungan hukum antara principal dan distributor.</i>

- 30.13.2 Secara khusus, kegiatan distribusi diatur Peraturan Menteri Perdagangan No. 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distribusi Barang dan/atau Jasa (“Permendag No. 11/2006”) (*vide* Bukti T1-2), dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 22/M-DAG/PER/3/2016 Tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (“Permendag No. 22/2016”) (*vide* Bukti T1-3).; -----
- 30.13.3 Berdasarkan Pasal 1 angka 5 Permendag No. 11/2006, distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Sementara dalam Pasal 1 angka 8 Permendag No. 22/2016 dinyatakan bahwa distributor adalah pelaku usaha distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan atas penunjukan dari Produsen atau supplier atau Importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran barang.; -----
- 30.13.4 Berdasarkan kedua ketentuan tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa distributor adalah suatu perusahaan independen yang bertindak atas namanya sendiri dan terikat dengan prinsipal

berdasarkan suatu perjanjian. Ketentuan ini berlaku sebagai ketentuan khusus terhadap hubungan antara distributor dan prinsipal dari ketentuan umum mengenai hubungan jual beli yang diatur dalam KUHPer; -----

30.13.5 Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas mengungkapkan sebagai berikut dalam pemeriksaan terkait hal tersebut butir 17 – 20 dan butir 25BAP tanggal 20 Oktober 2017 (*vide Bukti B25*): -----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
17.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bisa Saudara Ahli jelaskan mengenai hubungan principal dengan distributor?</i>
	Jawaban	<i>Menurut hukum perdata, dalam hubungan keagenan (agency relationship) hubungan hukum antara agen dengan principal sama dengan hubungan hukum antara penerima kuasa dengan pemberi kuasa. Demikian juga hubungan hukum antara principal dengan distributor dalam hukum perdata karena principal memberikan mandat kepada distributor. Namun demikian, undang-undang khusus di bidang keagenan atau distributorship bisa mengatur lain.</i>
18.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah agen dan distributor itu sama hubungannya dengan principal atau agen dan distributor memiliki hubungan yang berbeda? Antara distributor dengan principal dan agen dengan principal, apakah hubungan hukumnya juga sama?</i>
	Jawaban	<i>Walaupun ada aturan hukum khusus mengenai distributorship atau agency yang diatur secara khusus dalam peraturan perundang-undangan yang khusus untuk itu, in general KUHPerdata menganggap antara principal dengan agent atau antara principal dengan distributor ada hubungan kuasa. Tetapi dalam bidang hukum perdagangan karena ada aturan khusus mengenai hal itu maka aturan yang khusus mengesampingkan aturan umumnya, Lex Specialis Derogat Legi Generali.</i>
19.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bisa dijelaskan hubungan hukum antara principal dengan distributor?</i>
	Jawaban	<i>Tergantung perjanjiannya di mana perjanjian mengatur seperti apa.</i>

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
20.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah principal bisa bertanggung-jawab atas perlakuan yang dilakukan oleh distributor?</i>
	Jawaban	<i>Belum tentu apabila undang-undang yang berlaku secara khusus mengesampingkan ketentuan umumnya dan tergantung dari sifat perjanjiannya.</i>
25.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apabila dalam suatu perjanjian kita mengacu kepada peraturan menteri perdagangan yang secara jelas mengatakan bahwa pengertian distributor adalah usaha perdagangan yang bertindak untuk dan atas nama sendiri, berbeda dengan agen yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama principal. Ketika misalkan ada pengaturan dalam suatu perjanjian yang mengatakan bahwa distributor bertindak untuk dan atas nama sendiri, dan mengacu pada peraturan kemendag ini, bagaimana hubungan hukum antara distributor dan principal tersebut, dalam hal ini mungkin adalah ketika ada kesalahan atau kelalaian yang dilakukan oleh distributor, apakah principal masih bisa dilakukan permintaan pertanggung-jawaban?</i>
	Jawaban	<i>Tidak, kalau undang-undangnya sudah mengatur sendiri, berarti mengesampingkan hukum umum tentang pemberian kuasa dalam KUHPerdata.</i>

30.13.6 Karena distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri, maka prinsipal dan distributor bersifat independen satu sama lain. Sifat independen ini melahirkan suatu konsekuensi hukum bahwa prinsipal dan distributor tidak saling bertanggung jawab satu sama lain setelah jual beli yang terjadi antara prinsipal dan distributor telah berakhir; -----

30.13.7 Keterangan Ahli yang hadir dalam pemeriksaan menjelaskan sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Ahli Siti Anisahbutir 50, butir 53, dan butir 55 BAP tanggal 19 Oktober 2017 (*vide Bukti B24*):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
50.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah yang dimaksud ahli tadi distributor dan principal harusnya melakukan hubungan hukum yang sifatnya independen?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>
53.	Pertanyaan Investigator	<i>Apa bisa dikatakan hak dan kewajiban kalau prestasi sudah dibayar?</i>
	Jawaban	<i>Iya, intinya perjanjian jual beli selesai dan beralihnya tanggung jawab serta resiko ketika barang itu diserahkan kepada pembeli dan harga sudah diterima oleh penjual.</i>
55.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Bedanya prinsip agen dengan distributor, apakah distributor independent party berdiri sendiri dibanding agen?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

- b. Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkasbutir
26BAP tanggal 20 Oktober 2017 (*vide*
BuktiB25): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
26.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau mengacu kepada permendag sifat distributor ini adalah independen, perjanjian bertindak atas namanya sendiri?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

- c. Keterangan Ahli Prof. Nindyo Pramono, S.H.,
M.S. butir 9 – 11, butir 26BAP tanggal 25
Oktober 2017(*vide BuktiB27*):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
9.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah berdasar penjelasan diatas/ bertindak atas nama sendiri maknanya distributor sifatnya independen dari produsen?</i>
	Jawaban	<i>Ya. Distributor selalu bersifat independen. Sebenarnya tidak hanya distributor yang independen, baik distributor dan prinsipal bersifat independen, karena sifat hubungan hukumnya jual beli biasa.</i>
10.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Prinsip hubungan antara distributor dengan agen apa bedanya?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<p><i>Dalam Permendag No. 11 Tahun 2016 dan No. 22 Tahun 2016, agen juga didefinisikan perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya (Pasal 1 Angka 4).</i></p> <p><i>Perbedaannya dengan distributor, kalau distributor mandiri dalam arti bertindak untuk diri sendiri, sedangkan Agen bertindak untuk dan atas nama principal...</i></p>
11.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Bagaimana sifat pertanggungjawaban hukumnya, apakah tindakan hukum distributor dalam jual beli bisa dimintakan tanggung jawab ke principal?</i>
	Jawaban	<i>Hubungan hukum distributor dengan prinsipal adalah jual beli putus, kalau semua hak dan kewajiban para pihak sudah ditunaikan, maka tidak ada lagi hubungan hukum terhadap apa yang dilakukan distributor, karena barang dagangan setelah dilakukan jual beli sepenuhnya menjadi milik distributor, jadi tidak ada tanggung jawab dari principal.</i>
26.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau mengacu kepada permendag sifat distributor ini adalah independen, perjanjian bertindak atas namanya sendiri?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

30.13.8 Pada faktanya terbukti bahwa Terlapor I dan distributornya masing-masing bertindak secara independen satu sama lain. Hal ini dibuktikan berdasarkan keterangan saksi-saksi yang hadir di pemeriksaan sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Saksi Nursamsu, Karyawan Terlapor II Butir 286 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
286.	Pertanyaan	<i>Apakah TIV dalam hal ini bisa</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Terlapor I	<i>mengatur atau mengintervansi toko yang akan dipasok dari balina?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa. Itu kewenangan murni dari balina.</i>

- b. Keterangan Terlapor II Butir 375 BAP tanggal 27 Oktober 2017 (*vide* Bukti B30) -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
375.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah TIV bisa menentukan kebijakan dari Balina dalam ingin melakukan hubungan bisnis dengan pelanggannya?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

- c. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama butir 31 BAP tanggal 13 September 2017(*vide* BuktiB10):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
31.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi saksi menyatakan bahwa ketika hubungan ke pelanggan saksi murni adalah kewenangan dari saksi, atau tiv ikut campur?</i>
	Jawaban	<i>Kewenangan kita semua</i>

30.14 Tidak ada hubungan hukum antara terlapor I dengan toko/outlet (SO/W/R); -----

30.14.1 Terlapor I sebagai perusahaan manufaktur hanya melakukan transaksi jual beli dengan Terlapor II sebagai distributor, sehingga Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum dengan toko/outlet. Hal ini ditegaskan oleh keterangan saksi-saksi, sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Saksi R. Jayanta Sebayang dari Toko Mejuah-juah Butir 73 dan 74BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* Bukti B20): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
73.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Supply produk apakah dari PT Balina?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Ya.</i>
74.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah mendapat produk dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

- b. Keterangan Saksi Ahmad Nur dari Toko Berkah Butir 86BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* BuktiB19); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
86.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saksi pernah berhubungan langsung dengan pihak TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

- c. Keterangan Saksi Sunaryo dari Toko Sabar Subur Butir 125 dan 126 BAP tanggal 10 Oktober 2017(*vide* BuktiB18);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
125.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah tahu PT tirta investama?</i>
	Jawaban	<i>Tidak tahu.</i>
126.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah ada orang TIV datang?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

- d. Keterangan Saksi Sudalih dari Toko Tirta WilliButir 99 dan 100BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* Bukti B15);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
99.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Anda ada suplai langsung dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>
100.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ada hubungan dengan TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, hanya ke BAP.</i>

- 30.14.2 Selain itu, Terlapor II juga menegaskan bahwa tidak ada perjanjian dengan Terlapor I yang berisi agar Terlapor II melarang SO untuk menjual produk LM, sebagaimana tercantum dalam Butir 367 BAP

tanggal 27 Oktober 2017 (*vide*Bukti B30), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
367.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah ada perjanjian dengan TIV bahwa BAP untuk melarang menjual produk Le Mineral?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.14.3 Berdasarkan penjelasan di atas terbukti bahwa Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum dengan toko/outlet (SO/W/R), oleh karena itu Terlapor I tidak dapat dipersalahkan atau dimintakan pertanggungjawaban secara hukum apabila terjadi permasalahan di tingkat toko/outlet tingkat (SO/W/R);-----

30.15 Kewenangan untuk menentukan kategori SO/W/R;-----

30.15.1 Pada butir79 telah dijelaskan bahwa untuk jalur distribusi GT, Terlapor I memasarkan produknya melalui distributor. Selanjutnya, distributor yang membangun jalur distribusinya sendiri, mulai dari *star outlet* (“SO”), *wholesaler* (“W”) dan *retailer* (“R”) hingga produk Terlapor I sampai kepada konsumen akhir;-----

30.15.2 Konsekuensi dari kategorisasi yang dibuat oleh Terlapor II adalah adanya perbedaan harga yang diberikan terhadap masing-masing outlet berdasarkan tingkatan status. Harga yang diberikan terhadap outlet dengan status SO lebih murahdaripada harga yang diberikan pada outlet dengan status W atau R;-----

30.15.3 Penentuan harga dan status outlet merupakan kewenangan mutlak dari setiap distributor. Distributor memiliki wewenang penuh untuk menentukan kapan suatu outlet akan diangkat dan diturunkan statusnya. Terlapor I tidak mempunyai wewenang untuk mengintervensi kewenangan tersebut karena hubungan hukum antara distributor dan Terlapor I adalah hubungan hukum berdasarkan perjanjian jual beli putus, sebagaimana dijelaskan pada butir 87-94. Hal ini diperkuat

dengan Memo Internal Terlapor II No. 030/BAP/Operational/Int/III-2013 tanggal 20 Maret 2013 (vide Bukti C10) yang diungkapkan di persidangan bahwa penentuan kategori status SO, W, R sepenuhnya merupakan kewenangan dari Terlapor II;-----

30.15.4 Lebih lanjut, fakta-fakta di pemeriksaan pun menunjukkan demikian melalui keterangan saksi-saksi sebagai berikut: -----

a. Keterangan Terlapor II butir 373 BAP tanggal 27 Oktober 2017(vide Bukti B30):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
373.	Pertanyaan Terlapor I	Terkait dengan memo internal terkait proses promosi dan degradasi SO, bahwa tidak ada kewajiban atau tembusan yang harus disampaikan oleh TIV terkait promosi dan degradasi, berarti dalam hal ini TIV tidak berwenang menentukan kategori outlet?
	Jawaban	Tidak.

b. Keterangan Saksi Nursamsu, Karyawan Terlapor II butir 212, butir 243 – 244, butir 251, butir 285 – 286 BAP tanggal 27 Oktober 2017(vide Bukti B21): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
212.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Kalau harga yang menurunkan siapa?</i>
	Jawaban	<i>Pusat yaitu Balina.</i>
243.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Lalu yang mendegradasi siapa? Apakah Pak Pramono punya kewenangan untuk mendegradasi?</i>
	Jawaban	<i>Pusat. Kalau Pak Pramono tidak punya kewenangan.</i>
244.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Jadi kewenangan mendegradasi semua di Balina?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>
251.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Masalah kewenangan degradasi, tadi di memo yang ditunjukkan dari pemeriksaan ini, persetujuan terakhir ada pada direksi, saya tidak menemukan kata apapun terkait TIV seperti harus berdasarkan tujuan atau berdasarkan pertimbangan, apakah penentuan masalah naik turun status SO merupakan kewenangan penuh balina?</i>

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Kewenangan penuh balina penentuan harga SO, W atau R.</i>
285.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Terkait degradasi, apakah ada permintaan dari TIV kepada saksi untuk mengusulkan degradasi SO Cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>
286.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah TIV dalam hal ini bisa mengatur atau mengintervensi toko yang akan dipasok dari balina?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa. Itu kewenangan murni dari balina.</i>

- c. Keterangan Saksi Lauw Prasetia Utama, Karyawan Terlapor I butir 64BAP tanggal 14 September 2017 (*vide* Bukti B12): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
64.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Terkait kategori harga, ada harga SO, W dan R. harga ini siapa yang menentukan dari Balina atau darimana?</i>
	Jawaban	<i>Dari Balina.</i>

- d. Keterangan Saksi Fadly Sukma, Supervisor Karyawan Terlapor II butir 32BAP tanggal 27 September 2017 (*vide* Bukti B14): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
32.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Yang menentukan harga ini siapa?</i>
	Jawaban	<i>Dari head office pak thamrin</i>

- e. Keterangan Terlapor I butir 76 dan butir 78 BAP tanggal 26 Oktober 2017(*vide* Bukti B29): -----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
76.	Investigator	<i>Ingin saya infokan email ini judulnya adalah degradasi SO menjadi W ini ranah Distributor, ada perbedaan harga antara SO, W, dan R serta ada rekomendasi harga, tadi dikatakan bahwa distribusi produk terbagi 2 melalui distributor dan principal, depo mendistribusikan ke general trade. Dalam kasus ini ada toko dengan 1 SO dimana toko itu menjadi topic degradasi SO menjadi W email ini tidak hanya dilakukan oleh 1 orang yang dikatakan sebagai KAE tetapi juga oleh atasannya yang merupakan manajer (Dindin S) dan juga oleh orang merupakan kepala DEPO (M. Luthfi) yang aktif 3 orang ini, apa anda mengetahui info ini.</i>
	Jawaban	<i>Ada beberapa hal yang ingin saya ulang untuk memperjelas situasi, kebijakan perusahaan baik yang dilakukan danone TIV di Indonesia dan global hanya dikeluarkan direktur dan tidak bisa melalui email. Sejauh pengetahuan saya maupun info dari tim saya, di tahun 2016 tidak pernah terjadi arahan dari direksi terkait penetapan harga dan degradasi tersebut. Tindakan tersebut dilakukan oleh individu yang dipicu permasalahan individu tersebut dengan toko. Berdasarkan investigasi yang dilakukan, aksi tersebut BUKAN ARAHAN dari perusahaan atau dari para pejabat perusahaan di tahun tersebut untuk menanggapi permasalahan ini.</i>
78.	Pertanyaan Investigator	<i>Komunikasi email bisa dilakukan ke perusahaan lain (distributor)?</i>
	Jawaban	<i>Ya, namun itu tidak bisa menggantikan kebijakan maupun perjanjian kontrak yang sudah ada.</i>

f. Keterangan Saksi Sulistyو Pramono, Karyawan Terlapor I butir 237 - 238BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9): -----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
237.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Terkait tugas saksi sebagai KAE, apakah ada hubungan tugas saksi dengan substansi email yang saksi kirimkan? atau ada wewenang saksi untuk degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
238.	Pertanyaan Investigator	<i>Siapa yang berwenang?</i>
	Jawaban	<i>PT Balina</i>

g. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama butir 32 – 34, butir 109, dan butir 195 BAP tanggal 13 September 2017(*vide* BuktiB10):-----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
32	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam konteks kenaikan SO, W atau R, itu kewenangan siapa?</i>
	Jawaban	<i>Kewenangan distributor</i>
33	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam konteks distributor kewenangan siapa?</i>
	Jawaban	<i>Direktur</i>
34	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Perlu ada persetujuan atau koordinasi dari TIV untuk menaikkan status toko?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
109	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah harga-harga itu diiberikan oleh TIV untuk harganya?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
195	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah ada dari SO yang degradasi atas perintah direksi atau dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>

h. Keterangan Saksi Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi butir 23 – 24, butir 29 – 30, butir 70 dan butir 130 BAP tanggal 13 September 2017(*vide* Bukti B11): -----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
23.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Siapa yang menentukan kategori SO W dan R?</i>
	Jawaban	<i>Management kami, di level pusat, level direksi yang menentukan.</i>

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
24	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam menentukan dalam satu toko menjadi SO atau WS distributor ataukah ada petunjuk dari Principal?</i>
	Jawaban	<i>Distributor saja, tidak pernah ada intervensi.</i>
29	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah dari TIV ada instruksi agar mendowngrade karena menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
30	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Transaksinya bagaimana antara TIV dengan dan distributor dengan SO?</i>
	Jawaban	<i>Jual putus – jual putus.</i>
70	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait saksi juga menyampaikan SO, W, R, yang menentukan ini dari TIV ataukah dari distributor?</i>
	Jawaban	<i>Dari saya distributor.</i>
130	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah harga jual SO, W dan R dari perusahaan saudara sama atau berbeda dengan distributor sebelah?</i>
	Jawaban	<i>Kadang beda namun ada juga yang sama, kalau wilayah jauh misalkan saya kirim ke garut, karena jarak dan jalan rusak maka harga berbeda.</i>

- i. Keterangan Saksi Dindin Surojudin, *Distribution Relation* Terlapor I butir 169 – 170 dan Butir 204 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
169	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah jobdesk anda ada kaitan dengan SO termasuk menaikkan atau degradasi SO?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
170	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah anda pernah juga memberikan instruksi kepada distributor terkait naik turunnya status SO?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
204	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah anda atau bawahan anda pernah mendapat kuasa dari direksi untuk melarang SO untuk menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

j. Keterangan Saksi M. Luthfi, Kepala Depo Terlapor I Karawang butir 80, 122 – 124BAP tanggal 17 Oktober 2017 (*vide* Bukti B23): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
80.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Degradasi kewenangan siapa?</i>
	Jawaban	<i>Distributor</i>
122	Pertanyaan Terlapor I	<i>Selaku kepala depo apakah saksi punya kewenangan mengangkat sebuah toko sebagai so atau bukan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
123	Pertanyaan Terlapor I	<i>Punya kewenangan untuk degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
124	Pertanyaan Terlapor I	<i>Selaku kepala depo, saksi tidak ada kewenangan untuk mengangkat SO, W dan tidak punya kewenangan degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Iya bukan kewenangan saya</i>

30.15.5 Meskipun Terlapor I dapat menugaskan KAE, akan tetapi sebagaimana telah dijelaskan pada butir 86 di atas dan berdasarkan bukti C6: Job Description Fungsi yang Ada di Organisasi Sales, General Trade, KAE tidak mempunyai kewenangan, baik atas namanya sendiri apalagi atas nama Terlapor I, untuk mengintervensi distributor terkait dengan degradasi maupun promosi status outlet; -----

30.15.6 Hal ini juga lebih diperkuat dari keterangan saksi-saksi yang hadir dalam pemeriksaan sebagai berikut:-----

a. Keterangan Saksi Sulistyono Pramono, Karyawan Terlapor I butir 8 – 9 dan butir 237 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
8.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Apa tugas saudara sebagai Key Account executive?</i>
	Jawaban	<i>Secara berkala memonitor produk aqua di cikampek dalam aspek quantity.</i>
9.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Spesifiknya dalam memonitor bagaimana?</i>

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Secara detail tidak, hanya melihat stock yang ada di lokasi, kemudian kebutuhan kebutuhan.</i>
237	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Terkait tugas saksi sebagai KAE, apakah ada hubungan tugas saksi dengan substansi email yang saksi kirimkan? atau ada wewenang saksi untuk degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

b. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, Karyawan PT Tirta Varia Intipratama, Distributor Terlapor I butir 101, butir 125, butir 136, dan butir 196 – 198BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* Bukti B10):-----

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
101.	Pertanyaan Investigator	<i>Apa yang dilakukan KAE di kantor anda?</i>
	Jawaban	<i>Biasanya mereka monitoring stok di gudang, atau service level kami kepada pelanggan.</i>
125.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah KAE yang ditempatkan di kantor anda sering melakukan training atau pemberian informasi kebijakan principal ke sales anda?</i>
	Jawaban	<i>Kalau kebijakan tidak, kalau training iya</i>
136.	Pertanyaan Investigator	<i>Apa yang dilakukan ASM dan KAE jika ada masalah penjualan?</i>
	Jawaban	<i>Mereka akan evaluasi masalahnya darimana apakah masalah pembeliannya berkurang, karena target itu adalah komitmen kita</i>
196.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Setahu saksi apa yang dilakukan KAE?</i>
	Jawaban	<i>Mereka memonitor stok di gudang kami dan monitoring apakah kami bisa maintenance service level.</i>
197.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Hanya itu saja?</i>
	Jawaban	<i>Membantu distributor, misal lihat gudang kita kosong, mereka bisa bantu disitu, jadi membantu komunikasi saja, penjemabatan antara distributor dengan TIV. Ketersediaan produk</i>

No.	Pertanyaan/ Jawaban	Uraian
198.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Yang pernah terjadi di perusahaan saksi bisa ceritakan keterlibatan KAE?</i>
	Jawaban	<i>KAE memberikan pelatihan ke sales, dan terjadi kekosongan barang, mereka push pabrik untuk minta ke suatu pabrik tertentu.</i>

- c. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi, Distributor Terlapor I butir 32, 64 – 65, 75, 93, 99, dan 149BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* Bukti B11):-----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
32.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apa tugas KAE?</i>
	Jawaban	<i>Memantau stok di depo-depo.</i>
64.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi saksi sampaikan ada KAE di depo saudara, untuk KAE apakah saudara dalam menunjuk SO/penurunan, apakah kebijakan tersebut dilaporkan kepada KAE?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>
65.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Misalkan ada kebijakan lain ada yang dilaporkan kepada KAE?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
75.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi saksi menyampaikan ada karyawan TIV, yang disebut KAE, apa yang dikerjakan KAE?</i>
	Jawaban	<i>Memantau stok.</i>
93.	Pertanyaan Investigator	<i>Terkait KAE, mengapa stock perlu dipantau?</i>
	Jawaban	<i>Saya sendiri juga ada staff memantau stock, namun jika stock kurang saya bilang ke KAE untuk menyampaikan ke Pabrik bahwa stock kurang.</i>
99.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Jadi fungsinya KAE fungsinya menjembatani anda dengan kepala penjualan?</i>
	Jawaban	<i>Memantau stock saja, kalau kurang stock saya bilang/report juga ke kepala penjualan</i>
149.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah KAE akan memastikan Forecast dijalankan oleh anda?</i>
	Jawaban	<i>Selama ini KAE hanya mengecek stock saja.</i>

30.16 Terlapor I tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas permasalahan yang terjadi antara distributor dan konsumennya (SO/W/R);-----

30.16.1 Berdasarkan penjelasan mengenai hubungan hukum antara Terlapor I dengan Terlapor II sebagaimana dijelaskan pada butir 87 sampai dengan butir 94 di atas, serta fakta-fakta yang terungkap di pemeriksaan, baik berupa keterangan Saksi, keterangan Ahli, keterangan Terlapor dan alat bukti surat, dapat disimpulkan bahwa setiap tindakan Terlapor II dilakukan untuk dan atas namanya sendiri. Oleh karena itu, Terlapor I tidak dapat diminta pertanggungjawabannya atas segala sesuatu yang dilakukan oleh Terlapor II;-----

30.16.2 Hal ini sesuai dengan Keterangan Ahli dalam pemeriksaan antara lain sebagai berikut:-----

a. Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. butir 12 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B27): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
12.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Artinya apakah principal bisa dimintai pertanggungjawaban atas tindakan yang dilakukan distributor?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa. Principal tidak bisa dimintai pertanggung jawaban atas tindakan yang dilakukan distributor, karena distributor bertindak atas nama dirinya sendiri....</i>

b. Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas butir 25 BAP tanggal 20 Oktober 2017 (*vide* Bukti B25): -----

No.	Pertanyaan /Jawaban	Uraian
25.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<p><i>Apabila dalam suatu perjanjian kita mengacu kepada peraturan Menteri perdagangan yang secara jelas mengatakan bahwa pengertian distributor adalah usaha perdagangan yang bertindak dengan untuk dan atas nama sendiri, berbeda dengan agen yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama principal.</i></p> <p><i>Ketika misalkan ada pengaturan dalam suatu perjanjian yang mengatakan bahwa distributor bertindak untuk dan atas nama sendiri, dan mengacu pada peraturan kemendag ini, bagaimana hubungan hukum antara distributor dan principal tersebut, dalam hal ini mungkin adalah ketika ada kesalahan atau kelalaian yang dilakukan oleh distributor, apakah principal masih bisa dilakukan permintaan pertanggung-jawaban?</i></p>
	Jawaban	<p><i>Tidak Prinsipnya pemberi kuasa bertanggung-jawab atas tindakan yang dilakukan oleh kuasa, tetapi kalau hubungan pemberian kuasa itu tidak ada, jadi siapapun yang didalilkan sebagai pemberi kuasa tidak bisa diminta pertanggung-jawabannya, karena tidak ada hubungan kuasa.</i></p>

30.16.3 Oleh karena itu, apabila terdapat permasalahan antara distributor dengan pelanggannya berkaitan dengan penurunan status kategori SO/W/R maka hal itu merupakan permasalahan antara distributor dengan pelanggannya dan tidak dapat dimintakan pertanggungjawaban ke Terlapor I.;-----

30.16.4 Sehubungan dengan tuduhan Tim Investigator dalam LDP bahwa Terlapor I berperan serta dalam degradasi toko dari level SO menjadi W, dengan bukti-bukti tersebut di atas tuduhan tersebut TIDAK TERBUKTI sama sekali;-----

30.17 Tentang dugaan pelanggaran;-----

30.17.1 Tentang SO Chun Chun;-----

30.17.2 Tentang Fakta-Fakta Secara Kronologis Terkait Dengan Permasalahan Antara Sulistyio Pramono dan SO Chun Chun;-----

- (a) Berdasarkan BAP atas nama Sulistyو Pramono, Nursamsu, dan Dindin Sirojudin (vide Bukti B9, B21 dan B22) didapatkan fakta-fakta kronologis terkait permasalahan dengan SO Chun Chun; -----
- (b) Permasalahan tersebut berawal dari kunjungan ke outlet-outlet pada tanggal 11 Mei 2016 yang dilakukan oleh Saksi Nursamsu dan Ahmad Kojim (keduanya adalah Karyawan Terlapor II). Pada kesempatan itu, Saksi Nursamsu mengajak serta Saksi Sulistyو Pramono (Karyawan Terlapor I). Kunjungan tersebut diawali dengan mengunjungi 2 (dua) Aqua Home Service (“AHS”) di daerah Karawang pada pukul 10 pagi; -----
- (c) Kemudian, sekitar pukul 11, berdasarkan ajakan Saksi Nursamsu, kunjungan berlanjut ke SO Chun Chun yang juga berada di Karawang. Ketika tiba di SO Chun Chun, Saksi Nursamsu mengenalkan Saksi Sulistyو Pramono kepada Saksi Yatim Agus Prasetyo (“Saksi Agus”) selaku pemilik SO Chun Chun. Setelah membicarakan penjualan dengan Saksi Agus, Saksi Sulistyو Pramono melihat bahwa di depan SO Chun Chun terdapat banyak galon Aqua yang kosong, yang kemudian dijelaskan oleh Saksi Agus bahwa hal tersebut dikarenakan stok barang belum tiba; -----
- (d) Saksi Sulistyو Pramono juga melihat bahwa terdapat banyak produk Sanqua di SO Chun Chun. Setelah Saksi Sulistyو Pramono menanyakan hal tersebut, Saksi Agus menjelaskan bahwa SO Chun Chun telah ditunjuk sebagai distributor dari Sanqua; -----
- (e) Selanjutnya Saksi Sulistyو Pramono juga melihat di SO Chun Chun terdapat stok produk Aqua yang sedikit, berbeda dengan stok produk Le Minerale yang cukup banyak. Ketika ditanyakan terkait hal tersebut, Saksi Agus

menjelaskan bahwa LM lebih “kenceng” dan untungnya lebih banyak, yaitu mencapai Rp 7.000 – Rp 8.000 per karton, jauh lebih besar daripada keuntungan yang diperoleh dari penjualan Aqua yang hanya mencapai Rp 2.000 – Rp 3.000 per kartonnya; -----

- (f) Setelah mendengar penjelasan dari Saksi Agus, Saksi Sulistyو Pramono sembari bercanda menanyakan, jika Saksi Agus diminta untuk memilih, apakah ia lebih memilih untuk menjadi SO Aqua atau SO LM. Kemudian tiba-tiba Saksi Agus marah, menggebrakmeja, dan memaki-maki Saksi Sulistyو Pramono. Saksi Agus menganggap bahwa Saksi Sulistyو Pramono mencoba untuk mengatur cara Saksi Agus dalam menjalankan usahanya. Bahkan Saksi Agus mengatakan bahwa ia akan mengadukan Saksi Sulistyو Pramono kepada Senior Manager Terlapor II yang bernama Denny Lasut;-----
- (g) Dengan adanya ketegangan tersebut, Saksi Nursamsu mencoba untuk meleraikan Saksi Sulistyو Pramono dan Saksi Agus. Dikarenakan Saksi Agus masih saja tersulut emosinya, Saksi Nursamsu menarik Saksi Sulistyو Pramono untuk keluar dari SO Chun Chun dan memintanya agar segera menuju ke mobil yang terparkir, sembari menenangkan Saksi Agus. Ketika sudah berada di luar SO Chun Chun, Saksi Sulistyو Pramono menanyakan kepada Saksi Nursamsu alasan dibalik marahnya Saksi Agus. Saksi Nursamsu kemudian menjelaskan bahwa memang Saksi Agus mempunyai sifat yang seperti itu, ia sering mengadu kepada para atasan apabila ada hal-hal yang tidak ia sukai;-----
- (h) Setelah meninggalkan SO Chun Chun, Saksi Sulistyو Pramono, Saksi Nursamsu dan Ahmad Kojim kemudian mengunjungi SO Surya Abadi.

- Setelah mereka sampai disana, pengelola SO Surya Abadi menceritakan bahwa ia baru saja menerima telepon dari Saksi Agus dan mengajak SO Surya Abadi untuk memboikot produk Aqua di wilayah Karawang. Selanjutnya ketiganya mengakhiri kunjungan pada hari itu dan kembali ke depo Terlapor II di Cikampek; --
- (i) Beberapa hari setelah keributan di SO Chun Chun, tepatnya pada tanggal 16 Mei 2016, Saksi Nursamsu dipanggil oleh Branch Manager Terlapor II, Bapak Hironimus, setelah pulang dari kantor pada pukul 5 sore. Pada kesempatan itu Bapak Hironimus menceritakan bahwa ia menerima pengaduan dari Saksi Agus mengenai keributan pada tanggal 11 Mei 2016. Bapak Hironimus kemudian meminta penjelasan mengenai kronologi permasalahan tersebut kepada Saksi Nursamsu.;-----
- (j) Sebagai tindak lanjut permintaan tersebut, Saksi Nursamsu kemudian menulissurat elektronik untuk menceritakan kronologi keributan antara Saksi Sulistyو Pramono dan Saksi Agus di SO Chun Chun. Surat elektronik tersebut sedianya akan dikirimkan oleh Saksi Nursamsu kepada Bapak Hironimus dengan cc kepada Saksi Sulistyو Pramono, dengan maksud agar ketika Saksi Sulistyو Pramono dikonfirmasi oleh Bapak Hironimus maka Saksi Sulistyو Pramono dapat menjelaskannya. Akan tetapi karena terburu-buru karena hendak menjalankan ibadah sholat magrib, Saksi Nursamsu malah mengirimkan surat elektronik tersebut kepada Saksi Sulistyو Pramono dengan men-cc-kan kepada Bapak Hironimus; -
- (k) Saksi Sulistyو Pramono pada saat menerima surat elektronik tanggal 16 Mei 2016 tersebut kemudian teringat kembali dengan perseteruannya dengan Saksi Agus.

Dikarenakan ia masih tidak dapat menerima perlakuan dari Saksi Agus, Saksi Sulistyo Pramono kemudian meneruskan surat elektronik tersebut kepada SeniorManager Terlapor II, Bapak Denny Lasut pada tanggal 17 Mei 2016, dengan menambahkan percakapannya dengan Saksi Agus saat melakukan kunjungan ke Toko Chun Chun, dan juga kata-kata “degradasi SO menjadi wholesaler”.Padahal Saksi Sulistyo Pramono menyadari hal tersebut sebenarnya bukan merupakan kewenangannya selaku KAE; -----

- (l) Selain dilakukan tanpa adanya dasar kewenangan, penambahan redaksional pada surat elektronik tanggal 17 Mei 2016 oleh Saksi Sulistyo Pramono juga dilakukan tanpa adanya arahan/instruksi baik atasannya maupun manajemen Terlapor I. Hal tersebut dilakukan karena Saksi Sulistyo Pramono dalam keadaan emosi setelahdimaki-maki oleh Saksi Agus dan hal ini merupakan permasalahan pribadi antara Saksi Sulistyo Pramono dengan Saksi Agus, yang sama sekali tidak berhubungan dengan urusan kegiatan usaha antara Terlapor I dan Terlapor II dengan Toko Chun Chun; -----

- 30.17.3 Tidak Terbukti Bahwa Pendegradasian SO Chun Chun Karena Menolak Larangan Untuk Menjual Produk Le Minerale;-----
- 30.17.4 Tuduhan Investigator yang menyatakan bahwa Terlapor I telah mendegradasiToko Chun Chun dari SO menjadi W dikarenakan SO Chun Chun menolak untuk tidak menjual produk LM adalah tuduhan yang keliru dan tidak berdasar;-----
- 30.17.5 Sebagaimana telah dijelaskan pada butir 98 sampai dengan butir 103 di atas, Terlapor I tidak memiliki kewenangan untuk mendegradasi kategori status toko SO/W/R karena hal tersebut merupakan kewenangan mutlakdari Terlapor II. Hal ini juga

sesuai dengan keterangan saksi – saksi sebagai berikut;-----

- a. Keterangan Saksi Sulistyو Pramono, KAE Terlapor II, Butir 237 dan 238 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide*Bukti B9); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
237.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Terkait tugas saksi sebagai KAE, apakah ada hubungan tugas saksi dengan substansi email yang saksi kirimkan? atau ada wewenang saksi untuk degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>
238.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Siapa yang berwenang?</i>
	Jawaban	<i>PT Balina</i>

- b. Keterangan Saksi Dindin Sirojudin, *Distribution Regional Manager* Terlapor I, Butir 73 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
73.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Kembali ke email, yang dimaksud Pak dindin terkait proses penurunan SO menjadi W toko cuncun apa? Karena tadi saksi bilang bukan tugasnya untuk melakukan degradasi</i>
	Jawaban	<i>Jadi pada saat itu saya memforward email ke pak luthfi setelah saya dapat telp dari distributor, dalam hal ini ibu erir, pada saat itu dia menginformasikan bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi, dia memohon kepada saya untuk menginformasikan ke depo TIV karawang yaitu pak luthfi, tujuannya bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi sehingga depo karawang memberikan harga yang sama dengan distributor balina.</i>

- c. Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II, Butir 244 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
244.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Jadi kewenangan mendegradasi semua di Balina?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Ya.</i>

30.17.6 Selain itu, Terlapor I menegaskan tidak pernah mengeluarkan instruksi/perintah baik secara lisan maupun tertulis untuk melakukan pendegradasian status SO, in casu SO Chun Chun. Hal ini dapat dilihat pada beberapa keterangan saksi sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II, Butir 285 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
285.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait degradasi, apakah ada permintaan dari TIV kepada saksi untuk mengusulkan degradasi SO Cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>

- b. Keterangan Saksi Dindin Sirojudin, *Distribution Regional Manager* Terlapor I, Butir 172 dan 203 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
172.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Terkait adanya email tadi, apakah anda pernah menerima instruksi sebelumnya atau perintah dari pusat terkait dengan status SO toko cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>
203.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah bawahan anda pernah mendapat kuasa dari direksi TIV untuk mendegradasi toko cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.17.7 Berdasarkan fakta pemeriksaan terbukti bahwa Toko Chun Chun didegradasi dari SO menjadi W dikarenakan 2 (dua) faktor, yaitu: (i) SO Chun Chun tidak dapat memenuhi volume pembelian yang dipersyaratkan; dan (ii) adanya penolakan bilyet giro yang diterbitkan oleh SO Chun Chun untuk pembayaran kepada Terlapor II sebanyak 4 (empat)

kali dalam waktu yang berturutan. Hal ini terbukti berdasarkan keterangan Saksi-saksi sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Saksi Lauw Prasetia Utama, Karyawan Terlapor II, Butir 40-44 BAP tanggal 14 September 2017 (*vide* Bukti B12), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
40.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Untuk toko cuncun bisa dijelaskan bagaimana pembayarannya?</i>
	Jawaban	<i>Ada yang bayar tunai, ada yang menggunakan giro.</i>
41.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernah ada masalah pembayaran dari toko cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Pernah, gironya pernah ditolak karena saldo tidak cukup.</i>
42.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Itu kapan ?</i>
	Jawaban	<i>Data yang saya dapat tanggal gironya 28 april 2016 dan surat penolakan dari bank 3 mei 2016, kemudian 28 april 2016 ditolak juga. totalnya 4 giro ditolak.</i>
43.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam satu hari?</i>
	Jawaban	<i>Di tanggal yang sama, di tanggal 28 april 2016 ada 4 giro yang ditolak.</i>
44.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Alasan penolakannya?</i>
	Jawaban	<i>Saldo rekening giro khusus tidak cukup.</i>

- b. Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II, Butir 45-48, 54-55, 268 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* BuktiB21), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
45.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Saudara pernah degradasi toko cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Saya bukan degradasi, Saya hanya mengusulkan kepada atasan degradasi ke pak Hironimus untuk di degradasi.</i>
46.	Pertanyaan Majelis	<i>Apa dasarnya?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Komisi	
	Jawaban	<i>Di beberapa bulan tidak capai target, karena masalah target penjualan.</i>
47.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Di data kami dia terpenuhi?</i>
	Jawaban	<i>Ada yang terpenuhi pada bulan-bulan itu, namun pada saat bulan yang lain memenuhi ada satu yang tidak terpenuhi yaitu performa pembayarannya.</i>
48.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Masalah keuangannya apakah ada?</i>
	Jawaban	<i>Keuangan tetap saya liat, Saya sebagai kepala penjualan ikut bertanggungjawab.</i>
54.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Tadi saudara mengatakan degrade cuncun karena pembayaran, lalu katanya tidak ada masalah pembayaran?</i>
	Jawaban	<i>Beda permasalahan disini, Cuncun buka cek 3 hari, setelah disetorkan ke admin kami terjadi penolakan.</i>
55.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Apakah karena hal itu, berapa kali terjadi cek kosong?</i>
	Jawaban	<i>Seingat saya 4 kali yang saya minta. Karena saya yang datang ke tokonya.</i>
268.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Ketika saksi mengusulkan untuk mendegradasi toko cuncun, apakah masalah target tidak terpenuhi masalah jual LM atau masalah giro?</i>
	Jawaban	<i>Masalah giro. Bukan karena menjual LM.</i>

- c. Keterangan Terlapor II, Butir 247-250 BAP tanggal 27 Oktober 2017 (*vide* Bukti B30), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
247.	Pertanyaan Investigator	<i>Degradasi toko Vanny anda tahu atau toko Cuncun?</i>
	Jawaban	<i>Iya tahu Cuncun didegradasi.</i>
248.	Pertanyaan Investigator	<i>Kapan tepatnya?</i>
	Jawaban	<i>Saya lihat datanya 20 Mei 2016 didegradasi dari SO jadi W.</i>
249.	Pertanyaan Investigator	<i>Bagaimana pertimbangannya?</i>
	Jawaban	<i>Tergetnya tidak mencapai, dan pembayaran 4 giro tolakan dana tidak cukup.</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
250.	Pertanyaan Investigator	<i>Artinya pembayaran pada bulan april? ini bagaimana perhitungannya perbulan?</i>
	Jawaban	<i>Pertama karena penjualan toko cuncun sangat jauh dari target, tapi yang paling menguatkan karena alasan pembayarannya banyak tolakan, tanggal 25,27,28 April 2016.</i>

30.17.8 Selain itu, hal ini terbukti dengan alat bukti surat sebagai berikut:-----

- a. Bukti C10 dan C11 berupapenjelasan permintaan data KPPU, Terlapor II pada intinya menjelaskan bahwa persyaratan untuk menjadi SO dari Terlapor II adalah: (i) memenuhi volume minimal 3000 box/bulan dan 6000 galon/bulan; dan (ii) tidak ada outstanding pembayaran lebih dari 3 kali. Berdasarkan Data Penjualan Toko Chun Chun yang dikeluarkan oleh Terlapor II (*vide* Bukti C11, C12 dan I17), maka fakta menunjukkan bahwa pada bulan Januari, Februari dan Mei 2016 SO Chun Chun tidak dapat memenuhi target pembeliannya sebagai SO, yaitu sebagai berikut: -----

No.	Nama Toko	Produk	Bulan		
			Januari 2016	Februari 2016	Mei 2016
1.	Chun Chun	Galon	8.654	5.006	2.892
		SPS	2.250	900	500

- b. Selain itu, bila merujuk pada Memo Internal Terlapor II No. 030/BAP/Operational/Int/III-2013 tanggal 20 Maret 2013 (*vide* Bukti C10) dinyatakan bahwa “*Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholeseller*”, maka Terlapor II mempunyai kewenangan untuk langsung mendegradasi SO Chun Chun ketika tidak memenuhi target pembelian yang telah dipersyaratkan pada 1 bulan tersebut. Namun

dalam hal ini, Terlapor II memberikan kebijakan kepada SO Chun Chun untuk tidak langsung mendegradasi toko tersebut, karena mengingat SO Chun Chun telah bekerjasama dalam jangka waktu yang cukup lama dengan Terlapor II. Akan tetapi, pendegradasian tersebut diambil oleh Terlapor II ketika SO Chun Chun melakukan pembayaran yang bermasalah sebanyak 4 kali pada bulan April 2016 (*vide* BuktiC11), sebagai berikut:-----

Bank	No Giro	Tanggal	Nominal	Alasan Tolakan
BRI	087101	25-Apr-16	Rp 11.225.000	Dana tidak cukup
BRI	087103	27-Apr-16	Rp 7.895.000	Dana tidak cukup
BRI	087107	28-Apr-16	Rp 2.371.200	Dana tidak cukup
BRI	087109	28-Apr-16	Rp 7.850.000	Dana tidak cukup

c. Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, maka telah jelas terbukti bahwa pendegradasian SO Chun Chun dikarenakan: (i) SO Chun Chun tidak dapat memenuhi volume pembelian yang dipersyaratkan; dan (ii) adanya penolakan bilyet giro yang diterbitkan oleh SO Chun Chun untuk pembayaran kepada Terlapor II sebanyak 4 (empat) kali dalam waktu yang berturutan. Oleh karena itu, tuduhan Tim Investigator dalam LDP tidak terbukti;-----

30.18 Tidak Terbukti Adanya Larangan SO Chun Chun Untuk Menjual LM;-----

30.18.1 Dalam LDP, Tim Investigator menuduh bahwa Terlapor Imelarang SO Chun Chun untuk menjual produk LM. Tuduhan tersebut merupakan tuduhan yang keliru dan bertentangan dengan fakta pemeriksaan;-----

30.18.2 Sebagaimana telah dijelaskan dalam Butir 74 sampai dengan Butir 76 di atas, Terlapor I sebagai perusahaan multinasional yang terafiliasi dengan Grup Danone, memiliki *Competition Policy* yang telah

dikeluarkan oleh Grup Danone (*vide*Bukti C52). Selain itu, Terlapor I juga telah memiliki *Business Conduct Policy* (*vide*Bukti T1-4) yang antara lain mengatur mengenai: (i) perlakuan yang adil terhadap pelanggan; dan (ii) penolakan terhadap praktik perdagangan yang tidak wajar.;-----

30.18.3 Oleh karena itu, tidaklah mungkin Terlapor I mengeluarkan kebijakan pelarangan kepada SO, in casu SO Chun Chun, untuk menjual produk LM karena hal ini bertentangan dengan Competition Policy dan Business Conduct Policy yang harus dipatuhi oleh Terlapor I. Hal ini juga didukung fakta bahwa Terlapor I tidak pernah mempunyai hubungan hukum atau melakukan transaksi jual beli dengan dengan outlet, dan karenanya Terlapor I tidak mempunyai kewenangan untuk memerintahkan SO untuk tidak menjual produk LM.

30.18.4 Selama proses pemeriksaan, tidak terbukti bahwa Saksi Sulistyو Pramono pernah melarang SO Chun Chun untuk menjual produk LM. Hal ini dapat dilihat pada kronologis kunjungan Saksi Sulistyو Pramono yang menunjukkan bahwa tidak ada larangan yang disampaikan oleh Sulistyو Pramono kepada SO Chun Chun, sebagaimana tercantum dalam keterangan Saksi Sulistyو Pramono, Key Account Executive Terlapor II, Butir 67 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9), sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
67.	Pertanyaan Investigator	<i>Masalah seperti apa, bisa diceritakan?</i>
	Jawaban	<i>Yang jelas pada hari rabu itu pertama kita kunjungi AHS, lokasinya di jalan lingkar luar karawang, lalu saya jalan ke AHS kedua, kemudian dengan pa knur syamsu dan pak ahmad kojim, kemudian diperjalanan kita diajak mampir ke SO Cuncun kemudian mobil berhenti, saat itu sebelum jam 12 siang, seperti biasa pak syamsu turun dari mobil dan mengenalkan dengan pa kagus, dia syamsu menyampaikan bahwa saya orang TIV, saya sampaikan saya pernah kesini dan sudah diberikan</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<p><i>kartu nama saya, kemudian setelah mengobrol terkait dengan penjualan, katanya permintaan baik, lalu saya liat stock didepan banyak galon yang kosong, dia menyampaikan barang belum datang, kemudian yang banyak disitu banyak produk sanqua, katanya pak agus ditunjuk sebagai distributor sanqua, saya tanyakan kok stock aqua sedikit, kemudian saya sebutkan ada produk le minerale cukup banyak, saya menanyakan hal tersebut, katanya itu lebih kenceng dan untungnya lebih banyak, untuk bisa 7000-8000 per boks, kalau aqua untungnya 2000-3000 per box, lalu saya tanya apa disini ada canvasser le minerale katanya tidak ada, walaupun saya sendiri pernah bertemu dengan canvassernya, targetnya per hari 15 box, lalu saya mengobrol lagi bagaimana penjualannya le minerale, lalu saya tanya berapa lama jadi SO, katanya sudah 12 tahun, lalu saya tanya kalau suruh pilih jadi SO aqua atau le minerale? Kalau saya memilih le minerale, lalu saya bercanda dengan pak syamsu, lalu tiba-tiba pa kagus marah, dia dobrak meja kedepan, lalu dia menunjuk saya, lalu dia melotot dan marah-marah, saya dibilang anak baru, dia maki-maki saya, dianggap saya ngatur-ngatur dia, dan bilang akan melapor ke pak deny lasut, dan ada 4 anak buah pak cuncun, sementara pak syamsu memegang saya, kemudian dillerai, pa kagus tetap emosi, lalu ditarik pak syamsu, lalu saya keluar dari toko pa kagus, lalu saya tanya ke pak syamsu memang dia seperti itu, kalau ada hal-hal yang tidak pas, dia sering menelpon ke bos-bos, lalu kami melanjutkan ke SO Surya Abadi berikutnya, lalu sit ante (saya biasa memanggil tante)/SO Surya Abadi sampaikan ke saya katanya baru dari cuncun ya? Ribut ya? lalu si Tante Surya Abadi cerita ke saya kalau cuncun langsung minta saya agar boikot aqua untuk wilayah karawang, setelah itu saya kembali ke depo cikampek..</i></p>

30.18.5 Disamping itu, Saksi Nursamsu (Karyawan Terlapor II) juga menyatakan mengatakan bahwa Sulistyo Pramono tidak pernah melarang SO Chun Chun untuk menjual produk LM.Saksi Nursamsu

menerangkan bahwa Saksi Sulistyو Pramono hanya menanyakan kepada Saksi Agus bahwa apabila hendak memilih maka SO Chun Chun lebih memilih menjadi SO Aqua atau SO LM, sebagaimana Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II, Butir 274 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
274.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah saksi mendengar Pak Pramono melarang Cuncun menjual LM?</i>
	Jawaban	<i>Yang jelas terkait ingin memilih produk saja, jadi SO aqua atau LM.</i>

30.18.6 Bahwa tidak adanya perintah larangan tersebut juga ditegaskan oleh Saksi Dindin Sirojudin, sebagai atasan Saksi Sulistyو Pramono, yang pada pokoknya menyatakan bahwa tidak pernah ada instruksi/perintah yang diberikan kepada Saksi Sulistyو Pramono untuk melarang SO Chun Chun menjual produk LM, sebagaimana keterangan Saksi Dindin Sirojudin, *Distribution Relation* Terlapor I, Butir 177 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
177.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Terkait dengan pramono itu kan bawahan anda, apakah saksi pernah memberikan instruksi ke pramono untuk melarang competitor jual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.18.7 Pada faktanya malah justru Saksi Agus yang memprovokasi SO lain untuk tidak menjual Aqua. Fakta ini dapat dilihat pada keterangan saksi-saksi, sebagai berikut ----- :

30.18.8 Keterangan Saksi Werdana Tanzil T., pemilik Toko Chandra, Butir 49 dan 50 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* BuktiB16) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
49.	Pertanyaan Terlapor II	<i>Apa pernah diajak oleh agus untuk tidak jual aqua?</i>
	Jawaban	<i>Pernah waktu diturunin jadi w, dia telfon kalau dia diturunin jadi w dan dia cerita, saya saranin minta maaf., tapi dia tidak terima dan mengajak untuk tidak jualan aqua, dan saya tidak mau mengikuti ajakan untuk tidak menjual aqua.</i>
50.	Pertanyaan Terlapor II	<i>So so lain siapa yang diajak untuk tidak menjual aqua?</i>
	Jawaban	<i>Surya abadi dan sartika diajak tapi mereka penjualan gallon di bawah saya.</i>
89.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Agus mengajak untuk memboikot?</i>
	Jawaban	<i>Iya surya abadi katanya udah oke tapi saya gamau karna penjualan mereka di bawah saya.</i>

a. Keterangan Saksi Sudali, pemilik Toko Tirta Willy, Butir 59, 92 dan 93 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* Bukti B15) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
59.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Pernah agus menghubungi saksi, untuk menyampaikan mengenai jangan menjual aqua?</i>
	Jawaban	<i>Pernah.</i>
92.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Yang tadi sempat bilang diajak pak agus untuk tidak menjual aqua bisa ceritakan?</i>
	Jawaban	<i>Persisnya saya lupa, karena udah lama.</i>
93.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Itu siapa yang telp?</i>
	Jawaban	<i>Pak agus yang telp, waktu itu dia order granite awalnya, lalu dia ajak untuk tidak jualan aqua, saya jawabnya tanya ke yang lain dulu.</i>

b. Keterangan Saksi Sulistyio Pramono, *Key Account Executive* Terlapor I, Butir 185 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* BuktiB9);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
185.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Setelah datang kesana bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Iya dia bilang bahwa habis dari toko cuncun ya, lalu dibilang cuncun telp tante dan mengajak untuk boikot produk aqua. Tante surya dengan tegas menolak, memangnya saya bodoh untuk tidak jualan aqua di karawang. Itu kata tante surya. Saya tidak lama disana, pamit lalu balik ke depo cikampek..</i>

30.18.9 Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, maka telah jelas terbukti bahwa Terlapor I tidak pernah melarang SO Chun Chun untuk menjual produk LM, namun sebaliknya SO Chun Chun yang justru memprovokasi SO lain untuk tidak menjual produk Aqua; -----

30.19 Tindakan Saksi Sulistyio Pramono Merupakan Tindakan Individual Sebagai Reaksi Spontan Tanpa Adanya Perintah/Arahan/Persetujuan Dari Terlapor I; -----

30.19.1 Dalam LDP, Tim Investigator menuduh bahwa Terlapor I, melalui Saksi Sulistyio Pramono, telah melakukan degradasi SO Chun Chun menjadi W dikarenakan toko tersebut menolak untuk tidak menjual produk LM. Tuduhan tersebut adalah tuduhan yang keliru dan tidak berdasar.; -----

30.19.2 Sebagaimana telah dijelaskan dalam Butir 77 dan Butir 78 di atas, dapat disampaikan bahwa Terlapor I sebagai perusahaan multinasional tidak pernah mengeluarkan kebijakan apapun untuk melarang dan/atau menghambat pelaku usaha pesaing untuk melakukan kegiatan usaha di pasar bersangkutan;--

30.19.3 Bahwa tindakan Saksi Sulistyio Pramono yang dituduhkan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan Terlapor I, karena berdasarkan hukum perseroan yang berwenang untuk bertindak atas nama perusahaan adalah Direksi.;-----

30.19.4 Dalam struktur organisasi Terlapor I, Sulistyo Pramono merupakan karyawan yang mempunyai peran sebagai sebagai KAE yang tugas dan wewenangnya telah diuraikan pada Butir 80di atas;-

30.19.5 Dalam hukum perseroan dikatakan bahwa seorang karyawan dapat dianggap bertindak untuk dan atas nama perusahaan bila telah mendapatkan kuasa khusus secara tertulis dari Direksi, sebagaimana diatur dalam Pasal 103 Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (“UUPT”) dan Penjelasannya, yang dapat dikutip sebagai berikut:-----

“Direksi dapat memberi kuasa tertulis kepada 1 (satu) orang karyawan Perseroan atau lebih atau kepada orang lain untuk dan atas nama Perseroan melakukan perbuatan hukum tertentu sebagaimana yang diuraikan dalam surat kuasa.”

Penjelasannya: *“Yang dimaksud “kuasa” adalah kuasa khusus untuk perbuatan tertentu sebagaimana disebutkan dalam surat kuasa.”*

30.19.6 Berdasarkan ketentuan Pasal 103 UUPT tersebut, maka telah jelas bahwa karyawan dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan bila telah mendapatkan kuasa khusus secara tertulis dari Direksi perusahaan. Sepanjang karyawan tersebut tidak mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi perusahaan, maka karyawan tersebut tidak dapat dianggap telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Hal ini ditegaskan oleh beberapa keterangan Ahli, sebagai berikut:-----

a. Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas, Butir 27 BAP tanggal 20 Oktober 2017 (*vide* BuktiB25) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
27.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait dengan hubungan karyawan dengan perusahaan, sebagaimana kita ketahui berdasarkan UUPT yang mewakili PT dan bertindak atas nama perusahaan</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>adalah direksi, kapan seorang karyawan dapat dikatakan yang apa yang dilakukan bertindak untuk dan atas nama perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Kalau dapat mandat dari direksi, itu kalau mengacu kepada pasal 103 UUPT.</i>
28.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Mandat atau kuasa itu harus diberikan dalam tertulis dan bersifat khusus, kalau tidak ada pemberian kuasa secara tertulis, dan apabila yang dilakukan seorang karyawan tidak juga bersifat khusus pemberian kuasanya, apakah tindakan tersebut tidak dapat dikatakan tindakan mewakili perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Pasal 103 mengesampingkan KUHPerdara, sudah pasti karena pasal itu mempersyaratkan kuasa tersebut harus diberikan secara tertulis.</i>

- b. Keterangan Ahli Siti Anisah, Butir 65, 67 dan 69 BAP tanggal 19 Oktober 2017 (*vide* BuktiB24) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
65.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Terkait pelimpahan, apakah pelimpahan itu dimaksud berdasarkan surat kuasa yang diatur 103 UU PT dan penjelasannya?</i>
	Jawaban	<i>UU No. 40 Tahun 2007 tentang PT memang eksplisit pemberian kuasa dengan tertulis. Artinya memang seharusnya itu dilakukan sesuai norma nya. Direksi dapat memberikan kuasa secara tertulis kepada satu karawan perseroan atau lebih atau kepada orang lain untuk atas nama perseroan melakukan perbuatan tertentu. Surat kuasa ini pastinya kuasa khusus untuk melakukan perbuatan tertentu.</i>
67.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Jika ada karyawan apapun levelnya dan melakukan tugas sehari-hari yang sudah biasa apakah harus formil memakai surat kuasa, meskipun tidak menggunakan surat kuasa apakah bisa bertindak on behalf perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa artinya pekerjaan sehari-hari ini merupakan tugas pokok yang dia miliki. Ketika dia melakukan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 103 UU No. 40 Tahun 2007 tentang PT ini melakukan perbuatan hukum tertentu artinya ini perbuatan hukum yang seharusnya direksi lakukan, bukan perbuatan hukum daily activity dari karyawan tersebut. Ketika perbuatan hukum itu seharusnya dilakukan sebagai perbuatan direksi bukan rutinitas</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>karyawan tersebut dan dia bertindak untuk dan atas nama perseroan, maka memerlukan surat kuasa.</i>
69.	Pertanyaan Majelis Komisi	<i>Kalau sesuatu itu tindakan direksi, jadi kalau perbuatan bawahannya itu bisa dianggap melakukan perbuatan untuk dan atas nama perusahaan, maka harus dilimpahkan dengan surat kuasa khusus?</i>
	Jawaban	<i>Iya.</i>

- c. Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S., Butir 15-16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* BuktiB27); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
15.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apa karyawan punya kewenangan bertindak atas nama perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Dalam UU PT diatur dalam Pasal 103 bahwa Direksi bisa memberikan kuasa kepada karyawan perusahaan ataupun kepada pihak ketiga, misalnya kuasa ke lawyer. Di situ kuasa yang diijinkan adalah kuasa tertulis. Dalam UU PT itu spesifik diatur seperti itu, menurut saya ketentuan demikian merupakan ketentuan yang bersifat lex spesialis, jika dihubungkan dengan ketentuan Pasal 1792 KUHPerdara. Kalau menurut Pasal 1792 KUHPerdara, kuasa bisa dibuat secara tertulis atau secara lisan. Dalam UU PT, Pasal 103 kuasa kepada karyawan wajib dibuat secara tertulis. Kalau dia (karyawan) diberi kuasa tertulis dia bisa mewakili PT baik didalam dan diluar pengadilan. Kuasa itu adalah kuasa khusus dan spesifik.</i>
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Jadi kalau tidak ada kuasa, tidak ada perintah, tanpa sepengetahuan direksi, karyawan melakukan perbuatan tanpa sepengetahuan direksi, apa karyawan tersebut berwenang mewakili perseroan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak, itu ultra vires namanya.</i>

30.19.7 Bahwa tindakan pendegradasian SO Chun Chun yang disampaikan oleh Sulistyio Pramono dengan menggunakan alamat email perusahaan, yaitu sulistiyo.pramono@danone.com tanggal 17 Mei 2016 dengan subject email: "Degradasi Star Outlet Menjadi Wholeseller" merupakan: (i) tindakan di luar

tugas dan wewenangnya sebagai KAE; dan (ii) tindakan tersebut tanpa perintah/ arahan/ persetujuan dari Direksi Terlapor I.; -----

30.19.8 Selain itu, sebagaimana telah dijelaskan pada Butir 98 sampai dengan Butir 103 di atas bahwa proses pendegradasian SO merupakan wewenang penuh dari Terlapor II. Hal ini dapat dilihat pada keterangan Saksi Sulistyo Pramono, Key Account Executive Terlapor I, Butir 78, 204, 205, 224, 225, 226, 233, 237 dan 238 BAP tanggal 12 September 2017 (vide Bukti B9), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
204.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada tupoksi saksi yang intinya menyatakan saksi mempunyai kewenangan untuk melakukan degradasi outlet?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>
205.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pada saat saksi menyatakan degradasi apakah saksi sadar itu diluar kewenangan saksi dank arena luapan emosi?</i>
	Jawaban	<i>Iya itu karena luapan emosi.</i>
224	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada instruksi dari atasan anda membuat email tanggal 17?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
225	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada arahan saksi membuat email?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
226	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ada persetujuan atasan untuk membuat email itu?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
233	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Setahu saksi apakah TIV pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang jualan produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
237	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait tugas saksi sebagai KAE, apakah ada hubungan tugas saksi dengan substansi email yang saksi kirimkan? atau ada wewenang saksi untuk degradasi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
238	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Siapa yang berwenang?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>PT Balina</i>
78	Pertanyaan Investigator	<i>(Investigator membacakan email yang dimaksud) terkait dengan degradasi SO menjadi Whole saler. Pakah email ini menjadi domain saudara selaku KAE?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.19.9 Dalam pemeriksaan tanggal 12 September 2017, Saksi Sulistyo Pramono telah mengakui sendiri bahwa tindakan yang dilakukannya tersebut merupakan inisiatif pribadi, sebagaimana tercantum dalam Butir 234 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* Bukti B9), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
234.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah email yang saksi kirim merupakan inisiatif pribadi dan bukan arahan manajemen TIV?</i>
	Jawaban	<i>Iya/inisiatif pribadi.</i>

30.19.10 Bahwa Saksi Dindin Sirojudin sebagai atasan Saksi Sulistyo Pramono juga menegaskan bahwa tindakan Saksi Sulistyo Pramono yang mengeluarkan email tanggal 17 Mei 2016 tersebut tidak pernah dikonsultasikan dan mendapat persetujuan/instruksi baik dari atasannya maupun Direksi Terlapor I. Hal ini dapat dilihat pada keterangan Saksi Dindin Sirojudin, *Distribution Relation* Terlapor I, Butir 95 dan 201-204 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* Bukti B22), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
201.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saya ingin konfirmasi lagi, pramono adalah bawahan anda, apakah pramono pernah mengkonsultasikan ke anda selaku atasan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>
202.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah anda pernah memberikan persetujuan yang memberikan email ke denny lasut?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>
203.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah bawahan anda pernah mendapat kuasa dari direksi TIV untuk mendegradasi toko cuncun?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Tidak</i>
204.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah anda atau bawahan anda pernah mendapat kuasa dari direksi untuk melarang SO untuk menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
95.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah TIV tahu terkait email ini, siapapun di TIV?</i>
	Jawaban	<i>Atasan saya tidak tahu.</i>

30.19.11 Dalam pemeriksaan tanggal 26 Oktober 2017, Terlapor I menegaskan bahwa Terlapor I tidak pernah mengeluarkan instruksi/perintah kepada Saksi Sulistyio Pramono untuk melakukan tindakan yang dituduhkan tersebut, sehingga tindakan yang dilakukan oleh Saksi Sulistyio Pramono tersebut merupakan tindakan individu. Hal ini ditegaskan pada keterangan Terlapor I, Butir 48, 57 dan 59 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* BuktiB29), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
48.	Pertanyaan Investigator	<i>Kasus ini terjadi di tahun 2016, apakah anda pernah dapat pelaporannya?</i>
	Jawaban	<i>Saya pernah menerima laporan dari tim saya terkait kejadian tahun 2016 itu dan kami melakukan investigasi terhadap kejadian tersebut dan sudah ada temuan terkait tim investigasi tersebut. Adanya suatu komunikasi antara distributor dan depo dalam hal ini adalah aksi secara individu dan bukan hasil arahan dari tim direksi maupun manajemen dan bukan kebijakan dari perusahaan terkait prinsip persaingan usaha dan mereka diberikan peringatan dan teguran terkait kejadian ini.</i>
57.	Pertanyaan Investigator	<i>Tadi disebutkan ada KAE apa hanya 1 orang saja yang dilakukan investigasi atau ada yang lainnya?</i>
	Jawaban	<i>Saya tidak tahu secara rinci mengenai siapa saja yang terlibat namun yang dilaporkan kepada saya telah terjadi penyelidikan kepada pihak-pihak terlibat. Yang saya ketahui tidak pernah ada kebijakan arahan maupun instruksi dari Direksi terkait hal ini.</i>
59.	Pertanyaan Investigator	<i>Sudah selesai investigasinya atau masih berlangsung?</i>
	Jawaban	<i>Investigasi dimulai sebelum saya menjabat</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>sebagai Presdir namun yang dipahami berdasarkan penyelidikan tersebut aksi tersebut dilakukan secara individu melalui email dari salah satu karyawan ke distributor. Namun itu bukan kebijakan, arahan, maupun instruksi manajemen ataupun direksi atau kebijakan dari perusahaan, namun hal ini sudah disampaikan dan keterangan ini sudah diperoleh dari saksi lainnya.</i>

30.19.12 Dalam tuduhannya, Tim Investigator juga mendalilkan bahwa tindakan Saksi Sulistyo Pramono yang menggunakan email perusahaan membuktikan bahwa tindakannya tersebut merupakan tindakan perusahaan. Mohon untuk diketahui oleh Yang Terhormat Majelis Komisi bahwa dalil Investigator tersebut merupakan dalil yang keliru dan tidak berdasar, karena sesuai dengan Pasal 103 UUPT maka tindakan karyawan dapat dikatakan sebagai tindakan perusahaan bila karyawan tersebut dalam bertindak mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Sepanjang karyawan tersebut tidak mendapatkan kuasa khusus dan tertulis dari Direksi untuk melakukan tindakan yang dituduhkan, meskipun tindakan karyawan tersebut menggunakan fasilitas perusahaan, seperti email perusahaan, maka tindakan tersebut tidak dapat serta-merta dianggap sebagai tindakan perusahaan, sehingga bila terjadi kesalahan/kelalaian akibat tindakan individu karyawan tersebut maka perusahaan seharusnya tidak dapat dimintakan pertanggungjawabannya. Hal ini sesuai dengan keterangan Ahli sebagai berikut: -----

- a. Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas, Butir 32-34 BAP 20 Oktober 2017 (*vide* Bukti B25); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
32.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam suatu tindakan yang dilakukan karyawan, jika itu tidak ada dalam tupoksinya/jobdesk, dan tindakan yang dilakukan karyawan tidak pernah</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>dikonsultasikan atau disampaikan ke atasannya, dan tidak pernah mendapatkan persetujuan maupun akhirnya pemberian kuasa oleh direksi kepada karyawan tersebut, menurut ahli apa itu bisa dikatakan tindakan yang mewakili perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Kalau dia tidak dikategorikan atau memiliki kedudukan sebagai anggota direksi sebagai organ perseroan, tidak mendapatkan mandate dari organ perseroan yang berwenang, mau dalam jobdesk ataupun di luar jobdesknya, itu adalah tindakan karyawan itu sendiri tetapi ditundukkan pula pada pasal 103..</i>
33.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tindakan karyawan tersebut jika diminta pertanggung-jawaban maka itu tanggung jawab pribadi?</i>
	Jawaban	<i>Sepanjang bisa dibuktikan bahwa tidak ada mandat, alinea kelima pasal 1367 berlaku.</i>
34.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Berarti majikan tidak bisa dimintakan pertanggung-jawaban?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

- b. Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S, Butir 17 dan 34 BAP 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B27); -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
17.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apabila karyawan tersebut bertindak tanpa ada perintah dan kuasa/sepengetahuan dari direksi apa perbuatan tersebut bisa dimintakan pertanggungjawaban kepada direksi?</i>
	Jawaban	<i>Tentu tidak, itu sifatnya perbuatan pribadi oknum karyawan. Misalkan ada karyawan datang ke perusahaan dan menyatakan dia mewakili perusahaan dan punya kewenangan, namun tidak ada bukti atau mandate (kuasa) dari direktur maka itu seperti halnya perbuatan bohong.</i>
34.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau karyawan tersebut menggunakan fasilitas email kantor apakah karyawan bisa dianggap mewakili perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak serta merta, dilihat kewenangannya apa dia mempunyai kuasa tertulis dari</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>Direksi perusahaan, kalau dia tidak diberi kewenangan berupa kuasa tertulis dari Direksi (Pasal 103 UUPT) maka dia berarti menyalahgunakan fasilitas yang ada. Jadi meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas dari perusahaan, misalnya email perusahaan, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat serta-merta dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan, karena harus dibuktikan dulu bahwa tindakan karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi perusahaan dan tindakannya tersebut tidak diluar dari kuasa yang diberikan.</i>

30.19.13 Untuk diketahui oleh Yang Terhormat Majelis Komisi bahwa tindakan Saksi Sulistyو Pramono yang dituduhkan tersebut merupakan reaksi spontan (tidak terencana) yang dipicu karena adanya pertengkaran dengan Saksi Agus pada waktu kunjungannya ke SO Chun Chun pada tanggal 11 Mei 2016; -----

30.19.14 Berdasarkan keterangan yang disampaikan oleh Saksi Sulistyو Pramono pada pemeriksaan tanggal 12 Sptember 2017 diperoleh fakta bahwa tindakan tersebut terjadi dikarenakan tindakan dari Saksi Agus yang menghina dan memaki-maki Saksi Sulistyو Pramono. Hal ini sesuai keterangan saksi-saksi, sebagai berikut: -----

a. Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II, Butir 273 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
273.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kunjungan tanggal 11 Mei, ada ribut-ribut, apakah ribut-ribut seperti apa atau satu pihak saja yang marah marah?</i>
	Jawaban	<i>Saya melihatnya marah, yang dimarahi, pak pramono ini cuma diam saja. Tergantung cara pandangnya, Pak Agus nadanya suara marah, hampir mepetin kepala dia ke kepala pak pramono.</i>

b. Keterangan Saksi Sulistyو Pramono. *Key Account Executive* Terlapor I, Butir 67, 178, 181,

187 dan 190 BAP tanggal 12 September 2017
(*vide*Bukti B9), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
67.	Pertanyaan Investigator	<i>Masalah seperti apa, bisa diceritakan?</i>
	Jawaban	<p><i>Yang jelas pada hari rabu itu pertama kita kunjungi AHS, lokasinya di jalan lingkaran luar karawang, lalu saya jalan ke AHS kedua, kemudian dengan pa knur syamsu dan pak ahmad kojim, kemudian diperjalanan kita diajak mampir ke SO Cuncun kemudian mobil berhenti, saat itu sebelum jam 12 siang, seperti biasa pak syamsu turun dari mobil dan mengenalkan dengan pa kagus, dia syamsu menyampaikan bahwa saya orang TIV, saya sampaikan saya pernah kesini dan sudah diberikan kartu nama saya, kemudian setelah mengobrol terkait dengan penjualan, katanya permintaan baik, lalu saya liat stock didepan banyak galon yang kosong, dia menyampaikan barang belum datang, kemudian yang banyak disitu banyak produk sanqua, katanya pak agus ditunjuk sebagai distributor sanqua, saya tanyakan kok stock aqua sedikit, kemudian saya sebutkan ada produk le minerale cukup banyak, saya menanyakan hal tersebut, katanya itu lebih kenceng dan untungnya lebih banyak, untuk bisa 7000-8000 per boks, kalau aqua untungnya 2000-3000 per box, lalu saya tanya apa disini ada canvasser le minerale katanya tidak ada, walaupun saya sendiri pernah bertemu dengan canvassernya, targetnya per hari 15 box, lalu saya mengobrol lagi bagaimana penjualannya le minerale, lalu saya tanya berapa lama jadi SO, katanya sudah 12 tahun, lalu saya tanya kalau suruh pilih jadi SO aqua atau le minerale? Kalau saya memilih le minerale, lalu saya bercanda dengan pak syamsu, lalu tiba-tiba pa kagus marah, dia dobrak meja kedepan, lalu dia menunjuk saya, lalu dia melotot dan marah-marah, saya dibilang anak baru, dia maki-maki saya, dianggap saya ngatur-ngatur dia, dan bilang akan melapor ke pak deny lasut, dan ada 4 anak buah pak cuncun, sementara pak syamsu memegang saya, kemudian dillerai, pa kagus tetap emosi, lalu ditarik pak syamsu, lalu saya keluar dari toko pa kagus, lalu saya tanya ke pak syamsu memang dia seperti itu, kalau ada hal-hal yang tidak pas, dia sering menelpon ke bos-bos, lalu kami melanjutkan ke SO</i></p>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>Surya Abadi berikutnya, lalu sit ante (saya biasa memanggil tante)/SO Surya Abadi sampaikan ke saya katanya baru dari cuncun ya? Ribut ya?, lalu si Tanten Surya Abadi cerita ke saya kalau cuncun langsung minta saya agar boikot aqua untuk wilayah karawang, setelah itu saya kembali ke depo cikampek..</i>
178.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait peristiwa tanggal 11 itu terlihat sangat membekas, kami ingin mengeksplere terkait tanggal 11, jika majelis berkenan kami ingin dilakukan semacam peragaan dengan orang lain seperti agus, sebelumnya versi saksi toko cuncun atau toko vanny atau agus itu mengeluarkan kalimat seperti apa sehingga menjadi sangat membekas supaya kita dapat gambaran yang legkap.</i>
	Jawaban	<i>Pada hari itu hari rabu tanggal 11, saya datang ke toko cuncun dengan didampingi pak nursamsu dan pak kojim. Saya bertiga berdiri, sedangkan cuncun berdiri di balik meja. Saya dialog dengan agus. Pada saat dia marah marah dia gebrak meja langsung berhadapan ke muka saya, hadap hadapan, bahkan sampai muncrat, sampai dia katakan bapak masuk ke tempat saya seperti maling, gerak tangannya maling maling, lo itu anak kecil belum tahu apa-apa, nanti saya telp pak denny lasut, saya persilahkan untuk telp.</i>
181.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi anda katakan setengah jam, apakah itu diulang maki makinya?</i>
	Jawaban	<i>Iya dia mengatakan ke saya "lo masih karyawan saja, masih anak kecil tidak usah berlagak sambil melotot, akhirnya saya diusir, saya keluar dan pak nursamsu bilang kok bisa kita ribut sama outlet. Lalu kita ke masjid Agung karawang sholat zuhur, selesai sholat emosi ini masih ada.</i>
187.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apa yang membuat anda sedemikian terpukul?</i>
	Jawaban	<i>Pertama dia gebrak meja, hampiri saya, bicara depan muka saya, ngatain saya anak kecil, lalu bilang masih jadi karyawan saja belagu.</i>
141.	Pertanyaan Investigator	<i>Apakah cuncun ini satu-satunya, atau adalagi yang saksi bentrok dengan toko lainnya?</i>
	Jawaban	<i>Selama 18 tahun saya kerja baru kali ini saya dihina oleh SO. Sebelumnya SO pasti</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>kooperatif.</i>
190.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Jadi hal itu yang membuat anda terkesan sekali?</i>
	Jawaban	<i>Iya sampai saat itu baru kali itu saya ribut dengan outlet, bahkan dengan atasan saya saja tidak pernah.</i>

30.19.15 Mohon untuk diketahui oleh Yang Terhormat Majelis Komisi bahwa berkaitan dengan terjadinya peristiwa tersebut di atas, Terlapor I telah melakukan investigasi secara internal dan memberikan sanksi kepada Saksi Sulistyو Pramono berupa mutasi dari KAE menjadi staf administrasi akibat tindakannya yang tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan Terlapor I. Dengan dimutasinya Saksi Sulistyو Pramono menjadi staf administrasi, maka menyebabkan *grade level*-nya menjadi turun. Fakta adanya pemberian sanksi ini dibuktikan dengan alat bukti surat dan Keterangan Terlapor I, sebagai berikut:-----

- a. Alat bukti surat (*vide*BuktiBukti C47)No. 002/KP-SM/II/2016 tanggal 7 November 2016 yang pada pokoknya berisi melakukan mutasi kepada Saksi Sulistyو Pramono dari KAE Cikarang menjadi *merchandiser*; -----
- b. Keterangan Terlapor I, Butir 61 dan 111 BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide*Bukti B29);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
61.	Pertanyaan Investigator	<i>Apa sudah diberikan sanksi?</i>
	Jawaban	<i>Berdasarkan penjelasan saya tadi individu itu sudah dipindahtugaskan dan sekarang menjabat administratif.</i>
111.	Pertanyaan Investigator	<i>Saksi ini merupakan kategori pelanggaran berat, ringan, atau kategori biasa saja?</i>
	Jawaban	<i>Saya tidak bisa jawab, apakah ini berat, sedang, biasa saja atau ringan karena saya tidak jelas definisi ini tapi bisa dikatakan ini perpindahan tugas dari seorang sales person menjadi karyawan bidang adminsitratif. Dan untuk karyawan sales, perpindahan dari sales</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>ke bagian yang menangani administratif adalah suatu hal yang tidak diinginkan dan bukan perkembangan karier yang diinginkan.</i>

- 30.19.16 Fakta tidak adanya kebijakan dari Terlapor I untuk melarang toko/outlet untuk menjual produk LM diperkuat dengan Surat Terlapor I No. 036/TIV-S&D/BSL/X/2016 dan No. 005/S&D/BSL/X/2016 tentang Kebijakan Perusahaan dalam Melakukan Penjualan Produk tanggal 3 Oktober 2016, yang ditujukan kepada para distributor dan sales team dari Terlapor I. Surat tersebut pada pokoknyamenyatakan bahwa Terlapor I tidak mendukung dan tidak mentolerir strategi dan praktek pemasaran dan penjualan produk Aqua yang tidak sejalan dengan kebijakan perusahaan, peraturan yang berlaku dan prinsip persaingan usaha yang baik (vide Bukti T1-8 dan T1-9); -----
- 30.19.17 Selain itu, Terlapor I memiliki distributor di seluruh wilayah Indonesia sebanyak 63 (enam puluh tiga) distributor. Apabila dugaan larangan tersebut merupakan kebijakan dari Terlapor I yang bertujuan untuk menghambat pertumbuhan LM, maka logisnya hal yang serupa juga terjadi di ke 63 (enam puluh tiga) distributor Terlapor Idi seluruh wilayah Indonesiasecara terstruktur, sistematis dan masif; --
- 30.19.18 Fakta selama pemeriksaan menunjukkan bahwa peristiwa yang dituduhkan oleh Tim Investigator hanya mencakup di 1 (satu) wilayah pemasaran distributor saja, in casu wilayah pemasaran Terlapor II.; -----
- 30.19.19 Terlapor II memiliki pelanggan dengan kategori SO sebanyak 628 (enam ratus dua puluh delapan) toko/outlet, W sebanyak 3.354 (tiga ribu tiga ratus lima puluh empat) toko/outlet, dan R sebanyak 91.853 (sembilan puluh satu ribu delapan ratus lima puluh tiga) toko/outlet.Peristiwa yang dituduhkan oleh Tim Investigator hanya mencakup pada 1 (satu)

SOsaja yaitu SO Chun Chun. Dengan fakta tersebut, maka terbukti bahwa yang dituduhkan oleh Tim Investigator kepada Terlapor I tidak terbukti karena Tim Investigator tidak bisa membuktikan bahwa tindakan tersebut dilakukan oleh Terlapor I secara terstruktur, sistematis, dan masif di seluruh wilayah Indonesia;-----

30.19.20 Berdasarkan uraian di atas, maka telah jelas terbukti bahwa tindakan yang dilakukan oleh Saksi Sulistyو Pramono tersebut di luar kewenangannya selaku KAE, tidak mendapatkan kuasa/perintah/arahan/persetujuan dari Direksi, sehingga tindakan Saksi Sulistyو Pramono tidak dapat dikategorikan sebagai tindakan Terlapor I. Oleh karena itu, Terlapor I tidak dapat dimintakan pertanggung jawaban atas tindakan Saksi Sulistyو Pramono tersebut.;-----

30.20 Tentang Form Sosialisasi/Himbauan Tidak Menjual LM; -----

30.20.1 Dalam LDP, Tim Investigator menuduh Terlapor I telah mengeluarkan form sosialisasi yang disampaikan kepada SO yang pada intinya berisi “larangan untuk menjual produk LM, dan bila masih menjual maka akan diberikan sanksi oleh Terlapor I berupa penurunan kategori harga ke Wholeseller”. Tuduhan tersebut adalah tuduhan yang salah dan tidak berdasar;-----

30.20.2 Dalam hal ini, Terlapor I tegaskan bahwa Terlapor I tidak pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang toko menjual produk LM, baik berupa formsosialisasi maupun himbauan lisan. Hal ini dikarenakan, terlapor I sebagai perusahaan multinasional harus selalu menghormati dan mematuhi prinsip-prinsip hukum persaingan usaha yang tercantum dalam Competition Policy. Hal ini sesuai dengan Keterangan Saksi-saksi, Keterangan Terlapor I dan Keterangan Terlapor II, sebagai berikut:-----

- a) Keterangan Saksi Sandra Yuliana, SE, PT Tirta Varia Intipratamadistributor Terlapor I, Butir 47-48 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* BuktiB10 butir 47 – 48, butir 52 – 53, butir 64): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
47.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah saksi pernah menerima himbauan atau larangan atau perintah dari TIV intinya toko yang dipasok saksi dilarang menjual merk lain selain aqua?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>
48.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernah menerima himbauan untuk larangan menjual merk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
52.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ketika ada seperti itu apakah ada kejadian atau larangan untuk menjual produk LM di wilayah saksi</i>
	Jawaban	<i>Di wilayah kita tidak ada</i>
64.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah ada intinya TIV tidak pernah melarang untuk menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Iya ada seperti itu</i>

- b) Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadidistributor Terlapor I, Butir 40 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* BuktiB11 butir 40): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
40.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah saudara pernah dapat instruksi dari TIV untuk tidak menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

- c) Keterangan Saksi R. Jayanta Sebayang, pemilik Toko Mejuah-juahSO Terlapor II, Butir 95 BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* Bukti B20): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
95.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Tahun 2015 – 2016 ada larangan menjual le minerale dari TIV?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>

- d) Keterangan Saksi Parasian Sihite, pengelola Toko Berkah, SO Terlapor II, Butir 86-87, 93 BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide* BuktiB19):

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
86.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saksi pernah berhubungan langsung dengan TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
87.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kalau pihak lain yang melarang bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
93.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Dari TIV ada yang melarang jual produk lain?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, orang TIV itu tidak kita kenal, Cuma tahu nama TIV saja, kita hanya berhubungan dengan PT Balina saja</i>

- e) Keterangan Saksi Sunaryo, pemilik Toko Sabar Subur, SO Terlapor II, Butir 151 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide* BuktiB19):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
151	Pertanyaan Terlapor I	<i>Tidak ada larangan dari TIV dan BAP?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

- f) Keterangan Saksi Werdana Tanzil T., Pemilik Toko Chandra, SO Terlapor II, Butir 85 dan 87 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* BuktiB 16):

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
85.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pada saat menjual LM 2016 ada larangan dari TIV</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>
87.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Lewat komunikasi tadi ada himbauan tidak menjual LM dari Balina atau TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada</i>

- g) Keterangan Saksi Sudali, pemilik Toko Tirta Willi, SO Terlapor II, Butir 109 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* BuktiB15 butir 109): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
-----	----------------------	--------

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
109	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah pernah menerima ajakan atau ancaman dari orang TIV untuk tidak jualan LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>

h) Keterangan Saksi Yapet Elisur Taebenu, pemilik Toko Pulomas Jaya, SO Terlapor II, Butir 133 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide* BuktiB2 butir 133):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
133	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Pernahkah TIV melarang jual produk LM tahun 2016?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

i) Keterangan Saksi Nursamsu, Kepala Penjualan Terlapor II Cabang Cikampek, Butir 269 – 270 dan 286 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* BuktiB21 butir 269 – 270, butir 286):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
269	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah selama saksi menjadi balina, pernah mendengar interupsi/larangan dari TIV untuk tidak menjual produk kompetitor di SO yang dibawah saksi?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
270	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernahkah ada larangan kepada TIV untuk tidak boleh jual le minerale?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

j) Keterangan Saksi Dindin Surojudin, *Distribution Relation* Terlapor I, Butir 177 – 178 dan 229 – 230 BAP tanggal 16 Oktober 2017 (*vide* BuktiB22): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
178	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah dapat instruksi dari pusat untuk melarang menjual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
229	Pertanyaan Terlapor II	<i>Terkait dengan penjualan, apakah TIV dalam penjualan aqua pernah melarang untuk menjual produk kompetitor?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
230	Pertanyaan Terlapor II	<i>Baik lisan atau tertulis?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah</i>
231	Pertanyaan Terlapor II	<i>Apakah benar ada pelarangan untuk menjual produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

k) Keterangan Saksi Sulistyo Pramono, *Key Account Executive* Terlapor I, Butir 233 BAP tanggal 12 September 2017 (*vide* BuktiB9): ----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
233	Pertanyaan Terlapor II	<i>Setahu saksi apakah TIV pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang menjual produk pesaing?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

l) Keterangan Terlapor I Butir 107BAP tanggal 26 Oktober 2017 (*vide* BuktiB29): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
107	Pertanyaan Investigator	<i>Apa anda mendapat laporan terkait himbauan untuk tidak jual produk le minerale tahun 2016?</i>
	Jawaban	<i>Saya tegaskan bukan wewenang perusahaan dan pejabat TIV untuk melarang toko menjual produk pesaing di dalamnya, ini negara bebas bisa jual produk apa saja.</i>

m) Keterangan Terlapor II Butir 367BAP tanggal 27 Oktober 2017 (*vide* BuktiB30): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
367	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah ada perjanjian dengan TIV bahwa BAP untuk melarang menjual produk Le Minerale?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.20.3 Fakta tidak adanya kebijakan dari Terlapor I untuk melarang toko/outlet untuk menjual produk LM diperkuat dengan Surat Terlapor I No. 036/TIV-S&D/BSL/X/2016 dan No.005/S&D/BSL/X/2016

tentang Kebijakan Perusahaan dalam Melakukan Penjualan Produk tanggal 3 Oktober 2016, yang ditujukan kepada para distributor dan *sales team* dari Terlapor I. Surat tersebut pada pokoknya menyatakan bahwa Terlapor I tidak mendukung dan tidak mentolerir strategi dan praktek pemasaran dan penjualan produk Aqua yang tidak sejalan dengan kebijakan perusahaan, peraturan yang berlaku dan prinsip persaingan usaha yang baik (*vide* Bukti T1-6 dan T1-7);-----

30.20.4 Selain itu, Terlapor I yang diwakili oleh Sdr. Momog Irnawan, sebagai Regional Sales Director Terlapor I, telah melakukan kunjungan kepada sejumlah SO menyampaikan bahwa larangan untuk menjual produk AMDK LM bukan merupakan kebijakan Terlapor I. Hal ini dapat dilihat dalam keterangan saksi-saksi, sebagai berikut: -----

a. Keterangan Saksi Julie, Pemilik Toko Yania, Butir 117 dan 241 BAP tanggal 22 Agustus 2017 (*vide* Bukti B7), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
117.	Pertanyaan Investigator	<i>Lalu bagaimana maksud kunjungannya?</i>
	Jawaban	<i>Pak momog datang lalu dia ngomong bahwa saya minta maaf atas nama aqua, atas kelalaian tim kami. Saya bilang pak momok ini bukan kesalahan ini instruksi dari atasan karna banyak toko juga yang terintimidasi. Lalu pak momok bilang ini bukan instruksi saya. Saya tidak mau tahu pak momok.</i>
241.	Pertanyaan Kuasa Hukum I	<i>Bilang tidak kebijakan dari pak momok?</i>
	Jawaban	<i>Iya, di daerah itu ada bagian-bagian dan saya tidak menginstruksikan.</i>

b. Keterangan Saksi Edi Sopati, Pemilik Toko Noval, Butir 179 BAP tanggal 23 Agustus 2017 (*vide* Bukti B8), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
179.	Pertanyaan Investigator	<i>Teruskan ceritanya?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Dia datang dan minta maaf, dia jelasin pak moko datang itu bukan kebijaksanaan direksi, itu tim operasional saja. Saya bantah itu, saya bilang bahwa pak moko itu bilang atas instruksi atasan. Lalu setelah itu pak momog tulis nomor telp. Lalu dibilang bahwa toko saya tidak pernah diturunkan jadi SO, itu kata pak momog.</i>
241.	Pertanyaan Kuasa Hukum I	<i>Bilang tidak kebijakan dari pak momok?</i>
	Jawaban	<i>Iya, di daerah itu ada bagian-bagian dan saya tidak menginstruksikan.</i>

30.20.5 Berdasarkan penjelasan di atas terbukti bahwa Terlapor I tidak pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang toko/outlet menjual produk LM termasuk tidak pernah mengeluarkan serta mengedarkan form sosialisasi yang berisi larangan untuk menjual produk LM. Oleh karena itu, tuduhan terhadap Terlapor I terkait dengan form sosialisasi tidak terbukti. -----

30.21 Tentang dampak hambatan; -----

30.21.1 KPPU selaku lembaga pengawaspersaingan usaha melakukan pemeriksaan terhadap adanya dugaan pelanggaran terkait dengan hambatan/*foreclosure* oleh pelaku usaha tertentu, maka KPPU harus melihat dampak suatu kesepakatan terhadap suatu industri secara keseluruhan dan bukan melihat pesaing. Selama pesaing yang dihambat memiliki pilihan dengan pelaku usaha lainnya, maka hambatan tersebut tidak bersifat substansial. Hal ini sebagaimana pernyataan Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban

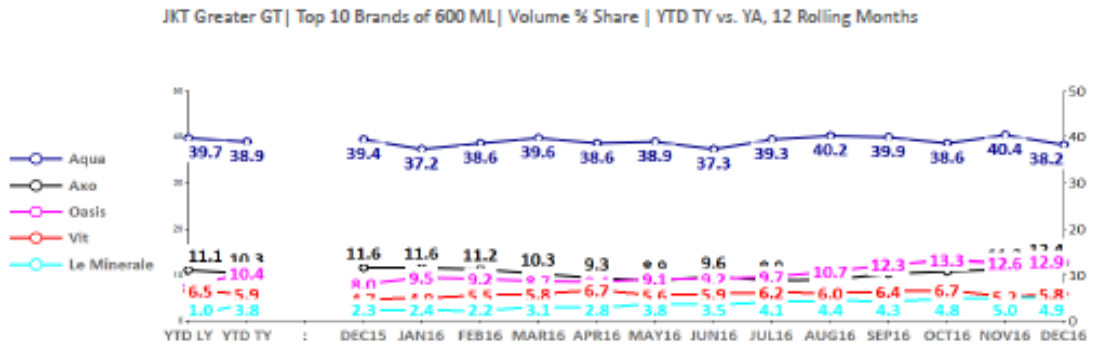
No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<p><i>Foreclosure ketika analisis persaingan itu diterapkan, jadi analisis dampak dari kesepakatan harus menunjukkan seberapa luas dampaknya terhadap persaingan secara keseluruhan bukan dampaknya terhadap kerugian pesaing. Jadi tidak ada pembahasan untuk pesaing, namun persaingan secara keseluruhan. Saya mengutip yang namanya Kolaski, dia adalah Deputy Assistance dari Department of Justice Amerika Serikat, dimana dia menulis basic principle of common competition policy yang melindungi persaingan dan bukan pesaing individu. Jadi harus melindungi perusahaan yang berdampak terhadap persaingan dan bukan pesaing.</i></p> <p><i>Kita bisa melihat semua kasus yang menangani vertical restraint tidak dari kerugian pesaing tapi dampak secara keseluruhan. Karena Undang-undang ini mengacu pada antitrust jadi protect competition not competitor.</i></p> <p><i>Jadi, artinya ketika menganalisis bagaimana dampak dari kesepakatan khusus bagaimana dampaknya kepada persaingan secara keseluruhan, kemudian bisa diidentifikasi dengan seberapa jauh ketersediaan pemasok lain atau pemasok pesaing yang mengakses ke distributor lain. Seberapa banyak distributor alternatif yang tersedia bagi pesaing yang ditargetkan akan ditutup. Jika pesaing masih memiliki akses kepada pembeli lain maka tidak substansial karena dilihat dampak terhadap persaingan bukan pesaing. KPPU bukan menengahi persaingan antara pelaku usaha yang bersaing namun KPPU protect competition bukan competitor.</i></p> <p>....</p>

30.22 Tuduhan investigator bahwa terlapor I MENGHAMBAT produk
 lm tidak berdasar;-----

30.22.1 Berdasarkan butir 13.5 halaman 21 LDP, Tim Investigator menuduh Terlapor I dan Terlapor II melakukan kegiatan anti persaingan dengan tujuan menghambat pertumbuhan kompetitor Terlapor I dengan cara menggunakan metode persaingan yang tidak sehat yaitu melarang pedangang toko dengan segmentasi SO untuk tidak menjual produk kompetitor; -----

- 30.22.2 Kemudian pada butir 13.6 halaman 21 LDP, Tim Investigator menyatakan TFJ merupakan produsen dari produk LM merupakan pesaing utama atau competitor terdekat dari Terlapor I; -----
- 30.22.3 Sehubungan dengan tuduhan diatas, berikut dibawah ini pangsa pasar pelaku usaha di industri AMDK di Jabodetabek yang bersumber dari Ac Nielsen, dimana wilayah tersebut merupakan wilayah yang paling mendekati wilayah pasar geografis yang ditentukan dalam LDP sebagai berikut (vide Bukti C49): -----

JKT GREATER GT – VOL % SHARE



Gambar 6. Pangsa Pasar pelaku usaha di wilayah GT
Jabodetabek.

Sumber: AC Nielsen

- 30.22.4 Berdasarkan butir 155 diatas, grafik tersebut dengan jelas membantah tuduhan yang disampaikan oleh Investigator, yaitu: -----
- a. Tren pangsa pasar produk LM pada dari Desember 2015 – Desember 2016 mengalami kenaikan pangsa pasarsebesar 2,6% (2,3% ke 4,9%) atau terdapat pertumbuhan pangsa pasar mencapai 113% selama periode 2016.. Dengan adanya peningkatan pangsa pasar dialami oleh LM, dengan demikian menunjukkan bahwa terjadi peningkatan penjualan produk LM selama periode 2016. -----
 - b. Berdasarkan gambar 6 diatas, pesaing terdekat produk Aqua adalah Sanqua dan AXO dan bukan LM. Hal ini membuktikan bahwa Tim

Investigator memiliki data yang tidak tepat dan tidak berdasar.-----

- 30.22.5 Gambar 6 diatas menunjukkan secara jelas bahwa pangsa pasar produk LM mengalami peningkatan. Sejalan dengan peningkatan pangsa pasar yang dihitung berdasarkan nilai penjualan, sehingga dengan adanya peningkatan pangsa pasar mengindikasikan adanya peningkatan penjualan. Oleh karena itu, selama periode 2016, konsumen tidak memiliki hambatan akses untuk memperoleh produk LM;-----
- 30.22.6 Tim Investigator tidak dapat membuktikan bahwa terdapat tindakan yang dilakukan oleh Terlapor I yang mengakibatkan penurunan penjualan dan/atau pangsa pasar produk LM. Selama tahun 2016, memang terdapat penurunan pangsa pasar produk LM pada bulan Maret-April 2016 (3,1% ke 2,8%), bulan Mei-Juni 2016 (3,8% ke 3,5%), bulan Agustus-September 2016 (4,4% ke 4,3%), dan bulan November-Desember 2016 (5,0% ke 4,9%). Akan tetapi pada bulan yang sama produk Terlapor I juga mengalami penurunan: bulan Maret-April 2016 (39,6% ke 38,9%), bulan Mei-Juni 2016 (38,9% ke 37,3%), bulan Agustus-September 2016 (40,2% ke 39,9%), dan bulan November-Desember 2016 (40,4% ke 38,2%). Hal ini menunjukkan bahwa turunnya pangsa pasar LM tidak diambil oleh pangsa pasar Terlapor I;-----
- 30.22.7 Pada pemberitaan Marketeers dengan judul “Manuver Le Minerale di Industri AMDK”, dalam pemberitaan tersebut Marketing Manager TFJ menyatakan sebagai berikut (*vide* Bukti T1 – 10): ---- Berdasarkan laporan Nielsen, Le Minerale berhasil meraih pertumbuhan volume sebesar 252,5% dan value sebesar 283,4%. Torehan tersebut menjadikan Le Minerale didaulat sebagai merek AMDK dengan pertumbuhan tertinggi sepanjang tahun 2016. Padahal, hingga kuartal pertama 2017, pertumbuhan industri AMDK hanya sebesar 5%;

30.22.8 Tim Investigator berkewajiban membuktikan adanya dampak substansial yang dilakukan oleh Terlapor I dan Terlapor II untuk menghalangi SO untuk memperoleh produk Aqua dan LM. Hambatan substansial tersebut harus memiliki dampak untuk mendistorsi industri AMDK secara keseluruhan dan bukan pesaing tertentu. Hal ini dijelaskan oleh Keterangan Ahli Prof Dr. Ine Minara S Ruky, S.E.M.E. Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (vide Bukti B28) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban	<i>Jadi terkait dengan pertanyaan tadi apabila pemasok lain atau pemasok pesaing tersedia distributor lain maka tidak akan ada efek apapun untuk persaingan dan itu tidak substansial. Karena hukum persaingan yang diadvokasi adalah persaingan bukan pesaing. Foreclosure ketika analisis persaingan itu diterapkan, jadi analisis dampak dari kesepakatan harus menunjukkan seberapa luas dampaknya terhadap persaingan secara keseluruhan bukan dampaknya terhadap kerugian pesaing. Jadi tidak ada pembahasan untuk pesaing, namun persaingan secara keseluruhan. Saya mengutip yang namanya Kolaski, dia adalah Deputy Assistance dari Department of Justice Amerika Serikat, dimana dia menulis basic principle of common competition policy yang melindungi persaingan dan bukan pesaing individu. Jadi harus melindungi perusahaan yang berdampak terhadap persaingan dan bukan pesaing.</i>

30.22.9 Berdasarkan keterangan Ahli, selama ada pilihan perusahaan untuk melakukan transaksi maka dalam suatu perjanjian eksklusif tersebut tidak bersifat menghambat secara substansial terhadap industri. Hal tersebut disampaikan oleh Keterangan

AhliProf.Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. pada Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban	<p>....</p> <p><i>Jadi, artinya ketika menganalisis bagaimana dampak dari kesepakatan khusus bagaimana dampaknya kepada persaingan secara keseluruhan, kemudian bisa diidentifikasi dengan seberapa jauh ketersediaan pemasok lain atau pemasok pesaing yang mengakses ke distributor lain. Seberapa banyak distributor alternatif yang tersedia bagi pesaing yang ditargetkan akan ditutup. Jika pesaing masih memiliki akses kepada pembeli lain maka tidak substansial karena dilihat dampak terhadap persaingan bukan pesaing. KPPU bukan menengahi persaingan antara pelaku usaha yang bersaing namun KPPU protect competition bukan competitor. Di Indonesia belum menerapkan UU ini based on values yang jelas. Untuk menjelaskan visi UU No.5/1999 maka kita harus mendalami doktrin untuk Indonesia, mungkin ada doktrin yang cocok tetapi tidak bisa sepenuhnya diadopsi. Menurut saya kita baiknya belajar dari negara lain. bagaimana mereka menerapkan hukum persaingan usaha dan berdasarkan doktrin yang mana yang dapat memberikan dampak yang positif yang baik pada ekonomi negara itu</i></p>

30.22.10 Dengan demikian, apabila benar terdapat dugaan adanya hambatan, *quod non*, hambatan tersebut tidak memiliki dampak yang substansial terhadap industri, karena TFJ masih memiliki pilihan untuk menjual produk LM di SO lain dan/atau menciptakan lini distribusi sendiri tanpa tergantung kepada lini distribusi SO yang telah dibuat oleh Terlapor I selama bertahun-tahun. Setiap perusahaan AMDK memiliki jalur distribusi tersendiri dan bebas menunjuk toko yang

merupakan jalur distribusi perusahaan lain. Hal ini berdasarkan keterangan dari:-----

- a. Keterangan Saksi Carol Mario Sampouw, selaku kuasa dari dari TFJ pada Butir 70-73, 82 BAP tanggal 10 Juli 2017 (*vide* Bukti B3) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
70.	Pertanyaan Investigator	<i>Ada main distrbutori, sub distributor, itu bentuknya hierakri atau setara?</i>
	Jawaban	<i>Sebenarnya SO, retail, Grosir, Gromin itu adalah pedagang. Kami istilahkan itu agar kami tau kelas pedagang itu dan channelnya dimana.</i>
71.	Pertanyaan Investigator	<i>Mohon dijelaskan Star outlet (SO) itu apa?</i>
	Jawaban	<i>SO itu dibawah Sub distri. Ada dibawahnya ada gromin bsa setara. Grosir umum atau setara, retail. SO itu biasanya grosir minuman yang besar. Kami biasanya 90% mengirim ke SO langsung dari pabrik, supaya memotong jalur distribusi agar cepat.</i>
72.	Pertanyaan Investigator	<i>Jadi memotong main dist dan sub dist?</i>
	Jawaban	<i>Hanya untuk pengirimannya, untuk ad min tetap dibawah sub dis.</i>
73.	Pertanyaan Investigator	<i>Hal ini hanya di perusahaan saksi atau semua pemain begini?</i>
	Jawaban	<i>Biasanya untuk industri minuman besar melakukan hal itu</i>
82.	Pertanyaan Investigator	<i>Dari sisi jika ingin menjadi pemasok, dikategorikan menjadi SO, gromin atau grosir itu berdasarkan dari pemberian status dari perusahaan atau permintaan bagaimana?</i>
	Jawaban	<i>Kita survey dahulu, pertama dari sisi kita kemudian ada juga dari sisi sub dis nya, yang disurvey tentu pertama alamatnya, kedua dari bisnisnya layak atau tidak sebagai SO, kemudian ketiga adalah gudangnya memadai apa tidak, selanjutnya pada umumnya dilihat juga principal lain memperlakukan dia ini sebagai SO atau tidak.</i>

- b. Keterangan Saksi Yatim Agus Prasetyo, pemilik Toko Chun Chun, pada Butir 14-15, 18-23 BAP tanggal 18 Juli 2017 (*vide* Bukti B4) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
14.	Pertanyaan Investigator	<i>Untuk air mineralnya?</i>
	Jawaban	<i>Ada aqua, le minerale ada juga Batavia itu merk dari sanqua, saya Star Outlet (SO) di karawang.</i>
15.	Pertanyaan Investigator	<i>Ukuran berapa Batavia?</i>
	Jawaban	<i>Ada yang gelas dan yang 600 ML.</i>
18.	Pertanyaan Investigator	<i>Status toko SO didapat dari merk atau brand mana?</i>
	Jawaban	<i>Sebelumnya belum agen, pertama saya ditunjuk oleh coca cola</i>
19.	Pertanyaan Investigator	<i>Coca cola air mineralnya apa?</i>
	Jawaban	<i>Ades.</i>
20.	Pertanyaan Investigator	<i>Kemudian untuk produk lain selain coca cola?</i>
	Jawaban	<i>Ada sanqua tahun 2006, baru aqua.</i>
21.	Pertanyaan Investigator	<i>Aqua tahun berapa?</i>
	Jawaban	<i>2005-2006.</i>
22.	Pertanyaan Investigator	<i>Adalagi yang lain??</i>
	Jawaban	<i>Sudah</i>
23.	Pertanyaan Investigator	<i>Untuk Le Minerale?</i>
	Jawaban	<i>Dua tahun yang lalu, 2015</i>

- c. Keterangan Saksi Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya pada Butir 57-61 BAP tanggal 9 Agustus 2017 (*vide* Bukti B5) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
57.	Pertanyaan Investigator	<i>Status VIT apa?</i>
	Jawaban	<i>SO.</i>
58.	Pertanyaan Investigator	<i>Di 2 Tang?</i>
	Jawaban	<i>SO.</i>
59.	Pertanyaan Investigator	<i>Club?</i>
	Jawaban	<i>SO</i>
60.	Pertanyaan Investigator	<i>LM?</i>
	Jawaban	<i>SO.</i>
61.	Pertanyaan Investigator	<i>Tirta?</i>
	Jawaban	<i>SO.</i>

- d. Keterangan Saksi Handi selaku pemilik Toko Sumber Jaya pada Butir 291-293 BAP tanggal

10 Agustus 2017 (*vide* Bukti B6) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
291.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pemasok anda PT wahana inti mas status SO?</i>
	Jawaban	<i>Kalau Batavia saya tidak tahu hanya jual beli DO, ellips juga sama.</i>
292.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Balina SO?</i>
	Jawaban	<i>Iya.</i>
293.	Pertanyaan Terlapor I	<i>kalau mitra niaga?</i>
	Jawaban	<i>Saya SO untuk toke yang di sumber jaya yang di ciangsana</i>

e. Keterangan Saksi Julie selaku pemilik Toko Yania pada Butir 41-42 BAP tanggal 22 Agustus 2017 (*vide* Bukti B7) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
41.	Pertanyaan Investigator	<i>Kapan mulai SO teh pucuk?</i>
	Jawaban	<i>6 tahun lalu. Tahun 2011.</i>
42.	Pertanyaan Investigator	<i>Jadi dapat SO LM 2015 juga?</i>
	Jawaban	<i>Iya.</i>

f. Keterangan Saksi Edi Sopati selaku pemilik Toko Noval pada Butir 30-39 BAP tanggal 23 Agustus 2017 (*vide* Bukti B8) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
30.	Pertanyaan Investigator	<i>2 tang ambil darimana?</i>
	Jawaban	<i>KTS (Kurnia Tirta Sembada) di cimanggis</i>
31.	Pertanyaan Investigator	<i>Dapat harga SO juga 2 tang ini?</i>
	Jawaban	<i>Iya.</i>
32.	Pertanyaan Investigator	<i>Sejak kapan SO di 2 tang?</i>
	Jawaban	<i>Lebih dahulu di 2 tang sonya sebelum dapat SO di balina.</i>
33.	Pertanyaan Investigator	<i>LM dapat darimana?</i>
	Jawaban	<i>Dari PT DAS (Dinamika Arta Sentosa) di depok.</i>
34.	Pertanyaan Investigator	<i>Sejak kapan?</i>
	Jawaban	<i>Sejak LM launching antara 2015 akhir atau 2016.</i>
35.	Pertanyaan Investigator	<i>Statusnya?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>SO karena teh pucuknya SO.</i>
36.	Pertanyaan Investigator	<i>Teh pucuknya sendiri kapan SO?</i>
	Jawaban	<i>3 tahun sejak sekarang.</i>
37.	Pertanyaan Investigator	<i>Langsung SO untuk teh pucuk?</i>
	Jawaban	<i>Iya.</i>
38.	Pertanyaan Investigator	<i>Sanqua darimana?</i>
	Jawaban	<i>Dari sumberjaya waris di tapas.</i>
39.	Pertanyaan Investigator	<i>Sejak kapan?</i>
	Jawaban	<i>Sekitar 5 tahun yang lalu dan langsung SO.</i>

- g. Keterangan Saksi Sudali selaku pemilik Toko Tirta Willy pada Butir 50 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide* Bukti B15) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
50.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Disamping jadi SO BAP, apakah saksi juga jadi so untuk merk lain?</i>
	Jawaban	<i>Granita</i>

- h. Keterangan Saksi Yapet Elisur Taebenu selaku pemilik Toko Pulomas Jaya pada Butir 20-23 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide* Bukti B17) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
20.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Untuk merk Stream apakah saksi juga SO?</i>
	Jawaban	<i>Ya, ngambilnya dari bandung tadi</i>
21.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Sudah berapa lama jadi SO stream?</i>
	Jawaban	<i>1 tahun lebih</i>
22.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>AXO dan VIO statusnya SO?</i>
	Jawaban	<i>Dahulu ya, sekarang tidak jual lagi</i>
23.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor II	<i>Vi des dan Oasis juga sebagai SO?</i>
	Jawaban	<i>Juga sebagai SO sudah selama 2 tahun</i>

- 30.22.11 Berdasarkan keterangan di atas terbukti bahwa TFJ selaku produsen produk LM memiliki pilihan untuk membuat atau menciptakan lini distribusi sendiri tanpa harus tergantung dengan lini distribusi milik Terlapor I. Oleh karena itu, tuduhan bahwa Terlapor I menghambat TFJ atau produk LM tidak terbukti. --
- 30.22.12 Pada butir 3 huruf d halaman 34 LDP, Tim Investigator menyatakan bahwa tindakan Terlapor I dan Terlapor II juga merugikan pelaku usaha lain, yaitu pemilik toko SO yang tidak dapat menjual produk LM sehingga produk yang seharusnya dapat ditawarkan menjadi tidak ada;-----
- 30.22.13 Pernyataan Tim Investigator pada butir 163 diatas adalah tidak berdasar. SO memiliki pilihan lain produk lain selain LM untuk dijual. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, terdapat lebih dari 2.000 merek yang tersebar di seluruh Indonesia. SO memiliki kebebasan untuk menjual produk apapun yang memberikan keuntungan kepada pemilik SO dan SO tidak menjual produk yang tidak menguntungkan. Berdasarkan fakta pemeriksaan, SO menjual berbagai macam merek produk AMDK selain produk Terlapor I (vide Bukti B4-B8 dan B15-B20) dan tidak pernah ada larangan untuk menjual produk LM dari Terlapor I;-----
- 30.22.14 Setiap toko/outlet, termasuk toko Chun Chun, sepenuhnya memiliki pilihan untuk melakukan pembelian produk Aqua, tidak hanyadari Terlapor II, tetapi juga dapat melakukan pembelian dari distributor/sumber lainnya. Hal ini seperti yang disampaikan oleh:-----
- a. Keterangan Saksi Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya pada Butir 14, 19 BAP tanggal 9 Agustus 2017 (*vide* Bukti B5) sebagai berikut:--

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
14.	Pertanyaan Investigator	<i>Sejak awal tahun 2011??</i>
	Jawaban	<i>Dari 2011 saya dapat aqua dari PT EMTRI (Multimulia Mandiri)</i>
19.	Pertanyaan Investigator	<i>Sama MTRI masih?</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Masih SO</i>

- b. Keterangan Saksi Yatim Agung Prasetyo pada Butir 65-66 BAP tanggal 18 Juli 2017 (*vide* Bukti B4) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
65.	Pertanyaan Investigator	<i>Artinya saksi tidak jualan lagi produk aqua?</i>
	Jawaban	<i>Masih</i>
66.	Pertanyaan Investigator	<i>Lalu kalau begitu ambil barang aqua darimana?</i>
	Jawaban	<i>Dari teman</i>

- c. Keterangan Saksi Julie selaku pemilik Toko Yania pada Butir 106-107 BAP tanggal 22 Agustus 2017 (*vide* Bukti B7) sebagai berikut:--

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
106.	Pertanyaan Investigator	<i>Sebelum 1 oktober apakah ada pengambilan aqua atau vit?</i>
	Jawaban	<i>Saya tidak ambil sama sekali</i>
107.	Pertanyaan Investigator	<i>Lalu permintaan aqua ambil darimana?</i>
	Jawaban	<i>Saya ambil di supermarket trader di bekasi</i>

- d. Keterangan Saksi Sunarto selaku pemilik Toko Sabar Subur pada Butir 34-35 BAP tanggal 22 Agustus 2017 (*vide* Bukti B18) sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
34.	Pertanyaan Investigator	<i>Untuk aqua ambil darimana?</i>
	Jawaban	<i>Dikirim dari balina</i>
107.	Pertanyaan Investigator	<i>Kalau dari distributor lain?</i>
	Jawaban	<i>M3</i>

30.22.15 Berdasarkan penjelasan diatas, Tim Investigator tidak dapat membuktikan tuduhan adanya dampak yang substansial, baik terhadap TFJ maupun terhadap toko/outlet,seandainya terdapat larangan untuk tidak menjual produk LM, *quod non*; -----

30.22.16 Apabila benar terdapat adanya larangan untuk tidak menjual produk LM, *quod non*, hal tersebut

seharusnya tidak berdampak secara signifikan bagi produk LM, karena LM masih dapat memasarkan produknya pada toko/outlet lain dan masih mempunyai alternatif lainnya untuk memasarkan produk LM.; -----

30.22.17 Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono. S.H., M.H. dalam keterangannya pada pokoknya menyampaikan bahwa distributor yang melakukan perjanjian tertutup hanya dengan 1-2 retailer maka hal tersebut tidak signifikan dan pasar tidak akan terganggu, sebagaimana tercantum dalam Butir 36 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide*Bukti B27), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
36.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam Pasal 15 terkait perjanjian tertutup, dalam ilustrasinya kalau penjualannya berjenjang, kalau ada perjanjian tertutup Distributor dengan retailer, Distributor menjual ke banyak retailer misalnya ada 800 retailer, apakah larangan Distributor ke satu atau 2 retailer tidak menjual produk pesaingnya, apa itu memenuhi perjanjian tertutup?</i>
	Jawaban	<i>Kalau ternyata ada 800 retailer, kalau Distributor melakukan perjanjian tertutup dengan 1-2 retailer itu menurut saya dampaknya dari perjanjian yang berisi larangan tersebut tidak signifikan, tidak bisa atau tidak memenuhi ketentuan Pasal 15, pasar tidak akan terganggu, kecuali kalau perjanjiannya dengan lebih dari separuh dari jumlah retailer tersebut, hal itu baru bisa dikatakan dampaknya cukup signifikan untuk menghambat pesaing, perjanjian demikian akan berdampak menghalangi kompetitor. Oleh sebab itu, perjanjian tertutup tidak serta merta berdampak negatif.</i>

30.22.18 Hal yang serupa juga disampaikan oleh Ahli Prahasto W. Pamungkas, sebagai berikut: -----

(i) Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas pada Butir 46-48 BAP tanggal 25 Oktober 2017: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
-----	----------------------	--------

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>(Kuasa Hukum Terlapor I membacakan Pasal 19 huruf a) Bagaimana Ahli memahami arti menolak dan menghalangi pelaku usaha tertentu?</i>
	Jawaban	<i>Kegiatannya bisa dalam berbagai macam bentuk di mana kegiatannya jika dilakukan sendiri maka tanggung jawab sendiri dan kalau dilakukan bersama pelaku usaha lain maka tanggung jawab bersama, misalnya saya berusaha mempromosikan minuman aqua dengan cara meminta kepada pelaku usaha-pelaku usaha restaurant untuk menaruh minuman aqua saja di dalam restaurant tersebut sedangkan pelaku usaha merk minuman lain tidak boleh.</i>
47.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah cara itu dilakukan pada satu restaurant atau di semua restaurant?</i>
	Jawaban	<i>Dampaknya apa kalau hanya dalam satu restaurant terhadap persaingan usaha karena banyak restaurant yang lain juga di mana berarti ada perjanjian eksklusif kepada 1 restaurant tersebut? Makanya dampak harus dibuktikan.</i>
48.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Berarti kalau 1 restaurant saja apa bisa dikatakan menolak dan menghalangi?</i>
	Jawaban	<i>Di sini dikatakan pada pasar yang bersangkutan, kalau pasarnya itu restaurant A saja maka apakah mungkin ada produsen yang mempunyai pasar hanya 1 restaurant saja. Kalau pasarnya adalah restaurant berarti banyak restaurant. Unsur menolak dan menghalanginya ada, tetapi unsur pasar yang bersangkutan terpenuhi tidak, lalu dampaknya yaitu mengakibatkan terjadinya monopoli atau persaingan usaha tidak sehat terpenuhi atau tidak, di mana hal itu yang harus dibuktikan oleh KPPU atau oleh Terlapor. Jadi tinggal dibuktikan saja.</i>

Volume Penjualan AMDK oleh SO Chun Chun Sangat Tidak Signifikan Dibandingkan Dengan Volume Penjualan AMDK Secara Keseluruhan

30.22.19 Bahwa industri AMDK merupakan industri yang tingkat pertumbuhannya cukup tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya jumlah perusahaan

- AMDK pada tahun 2016 yaitu sebesar 700 perusahaan dan lebih dari 2.000 merek yang tersebar di Indonesia (vide Bukti T1-1 dan Bukti B26 Faisal Basri). Dalam hal ini, Terlapor I hanya merupakan salah satu perusahaan manufaktur AMDK dari 700 perusahaan tersebut; -----
- 30.22.20 Jumlah volume produksi AMDK secara nasional pada tahun 2016 adalah sebesar 27 miliar liter (vide Bukti T1-1). Sedangkan, volume pembelian SO Chun Chun pada Terlapor II tahun 2016 adalah sebesar 635.934 liter (vide Bukti I.16). Dengan demikian, persentase pembelian SO Chun Chun kepada total volume produksi nasional adalah 0.00347%; -----
- 30.22.21 Dari sisi pelaku usaha, Terlapor I memiliki distributor sebanyak 63 (enam puluh tiga) distributor yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Kemudian dari masing-masing distributor tersebut memiliki pelanggannya masing-masing. Terlapor II merupakan salah satu perusahaan distributor dari 63 (enam puluh tiga) distributor tersebut yang memasarkan produk dari Terlapor I. Terlapor II memiliki wilayah pemasaran di daerah Jakarta, Tangerang dan Bekasi; -----
- 30.22.22 Terlapor II sebagai distributor mempunyai pelanggan sebanyak 95.835 (sembilan puluh lima ribu delapan ratus tiga puluh lima) toko/outlet yang tersebar di wilayah Jakarta, Tangerang dan Bekasi, yang terdiri dari: (i) 628 SO; (ii) 3.354 W; dan (iii) 91.853 R (vide Bukti C14). Dengan demikian, baik dilihat dari volume maupun dilihat dari pelaku usaha dalam industri AMDK, maka jelas bahwa SO Chun Chun merupakan pasar yang sangat kecil dalam industri AMDK; -----

- 30.23 Tentang penerapan dan pemenuhan unsur;-----
- 30.23.1 Pasal 15 ayat (3) huruf b UU NO. 5/1999;-----
- 30.23.2 Pasal 15 tidak dapat diterapkan kepada Terlapor I ; -
- 30.23.3 Bahwa Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 mengatur perjanjian antara pemasok dengan pihak yang menerima pasokan; -----
- 30.23.4 Sehubungan dengan Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999, unsur perjanjian merupakan unsur yang esensial untuk membuktikan adanya pelanggaran terhadap Pasal ini; -----
- 30.23.5 Bahwa dalam LDP halaman 30 butir 5 (c) dinyatakan: “Bahwa yang dimaksud pelaku usaha pemasok dalam perkara *a quo* adalah PT Tirta Investama. Sedangkan, yang dikategorikan sebagai pelaku usaha yang menerima pasokan barang/jasa berdasarkan LDP halaman 30 butir 5 (f) adalah pedagang/pemilik Toko dengan status SO.; -----
- 30.23.6 Sebagaimana telah dijelaskan dalam Bab VIII di atas, Terlapor I tidak pernah memasok produknya kepada SO. Sebagai perusahaan manufaktur, Terlapor I memasarkan produknya hanya kepada distributor (in casu Terlapor II) dengan sistem transaksi jual beli putus. Pihak yang memasok kepada SO adalah Terlapor II setelah Terlapor II membeli barang dari Terlapor I; -----
- 30.23.7 Dengan skema distribusi tersebut, Terlapor I tidak dapat dianggap sebagai pelaku usaha pemasok kepada SO, karena Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum apapun dengan SO. Fakta tidak adanya hubungan hukum atau pasokan dari Terlapor I kepada SO dapat dilihat pada keterangan saksi-saksi, sebagai berikut: -----
- a. Keterangan Saksi R. Jayanta Sebayang, Pemilik Toko Mejuah-juah, Butir 73 dan 74 BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide*BuktiB22) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
73.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Supply produk apakah dari PT Balina?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
74.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah mendapat produk dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

- b. Keterangan Saksi Parasian Sihite, Pemilik Toko Berkah, Butir 86 BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*videBuktiB19*) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
86.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saksi pernah berhubungan langsung dengan pihak TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pernah.</i>

- c. Keterangan Saksi Sunaryo, Pemilik Toko Sabar Subur, Butir 125 dan 126 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*videBuktiB18*) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
125.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah tahu PT tirta investama?</i>
	Jawaban	<i>Tidak tahu.</i>
126.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pernah ada orang TIV datang?</i>
	Jawaban	<i>Tidak</i>

- d. Keterangan Saksi Sudali, Pemilik Toko Tirta Willi, Butir 99 dan 100 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*videBuktiB15*) ;-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
99.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Anda ada suplai langsung dari TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>
100.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ada hubungan dengan TIV?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada, hanya ke BAP.</i>

- 30.23.8 Berdasarkan keterangan di atas terbukti bahwa Terlapor I tidak dapat dikatakan sebagai pemasok dalam perkara *a quo* karena Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum apapun dengan toko/outlet sehingga ketentuan Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 tidak dapat diterapkan terhadap Terlapor I;-----
- 30.23.9 Begitupun tuduhan sebagaimana dimaksud dalam LDP halaman 30 butir 5 (f) dimana Tim Investigator menyatakan: “Bahwa adanya larangan untuk tidak membeli barang kompetitor LM dilakukan bersama-sama oleh Para Terlapor pada pedagang/pemilik toko dengan status SO.” -----
- 30.23.10 Berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, Terlapor I dan Terlapor II tidak terbukti secara bersama-sama telah melakukan tindakan-tindakan sebagaimana dituduhkan oleh Tim Investigator termasuk melarang toko/outlet untuk menjual produk LM.-----
- 30.23.11 Tim Investigator pada LDP halaman 29 butir L menyatakan: “Bahwa tindakan kerjasama di atas PT TIV dan PT BAP harus dimaknai sebagai perbuatan bersama (concerted action) yang dapat dikualifikasikan sebagai perjanjian tidak tertulis.” Dengan demikian, pihak yang dimaksud melakukan concerted action adalah antara Terlapor I dan Terlapor II;-----
- 30.23.12 Berdasarkan Black’s Law Dictionary 4th Edition, concerted action adalah “action that has been planned, arranged, adjusted, agreed on and settled between parties acting together pursuant to some design or scheme”; -----
 Terjemahan bebasnya:-----
“Tindakan yang telah direncanakan, disusun, disesuaikan, disepakati dan diselesaikan antar para pihak yang bertindak sesuai dengan beberapa rancangan atau skema.” -----

- 30.23.13 Konstruksi Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 diterapkan untuk perjanjian diantara para pihak dalam tingkat perdagangan yang berbeda yaitu antara prinsipal dan distributor atau distributor dan toko/outlet. Kalaupun concerted action dianggap perjanjian antara Terlapor I dan Terlapor II, maka yang dilarang untuk tidak menjual LM adalah Terlapor II; -----
- 30.23.14 Selain itu, walaupun Terlapor II melarang SO untuk menjual LM, maka hal tersebut tidak dapat dimintakan pertanggungjawaban kepada Terlapor I karena hubungan Terlapor I dan Terlapor II adalah transaksi jual beli putus. Hal ini sesuai dengan Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. (vide Bukti_B27), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
21.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau ada persoalan penjualan si A dengan si B adalah jual putus, kemudian ada permasalahan dalam jual beli antara B dengan C, apakah si C dapat dianggap punya perjanjian dengan A?</i>
	Jawaban	<i>Kalau jual putus tidak bisa C minta tanggung jawab ke A, karena hubungan hukum antara A dan B adalah jual putus. Hubungan hukum yang ada adalah antara B dengan C. C tidak dapat dianggap mempunyai perjanjian dengan A.</i>
22.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Jika ada permasalahan pasokan B dengan C, apakah ketentuan ini bisa diterapkan ke si A?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada hubungan hukum antara C dengan A, betul memang B beli barang dari A, namun kalau hak dan kewajiban A dan B sudah ditunaikan maka A sudah tidak terkait dengan hubungan hukum antara B dengan C.</i>
23.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau ada persoalan hukum B dengan C apakah si A bisa dimintakan pertanggungjawaban?</i>
	Jawaban	<i>Sudah tidak bisa, karena jual putus, maka A sudah tidak terkait persoalan B dengan C.</i>

- 30.23.15 Namun dalam LDP halaman 30 butir 5 (f), pelaku usaha yang dilarang menerima pasokan LM adalah SO. Sehingga, jika pelaku usaha penerima pasokan barang/jasa yang dimaksud adalah SO, maka sesuai dengan konstruksi Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999, pelaku usaha pemasok harus diartikan sebagai Terlapor II. Oleh karena itu, doktrin concerted action dalam penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 dalam perkara *a quo* tidak bisa diterapkan antara Terlapor I dan Terlapor II; ----
- 30.23.16 Berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, tidak ada satu pun bukti yang menunjukkan adanya tindakan yang dilakukan oleh Terlapor I yang dapat dikategorikan sebagai concerted action dengan tindakan Terlapor II; -----
- 30.23.17 Kalaupun concerted action yang dilakukan oleh Terlapor I adalah tindakan yang dilakukan oleh Saksi Sulistyو Pramono, berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan terbukti bahwa tindakan Saksi Sulistyو Pramono merupakan tindakan individual/pribadi tanpa adanya perintah/arahan/persetujuan Terlapor I, dan berdasarkan keterangan Ahli, Terlapor I tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan Saksi Sulistyو Pramono tersebut; -----
- 30.23.18 Dari LDP dan hal-hal yang terungkap selama pemeriksaan tidak terbukti bahwa Terlapor I telah melakukan sebagaimana disebut dalam butir 192 di atas -----
- 30.23.19 Terlapor I dan Terlapor II merupakan perusahaan independen yang merupakan subjek hukum yang berbeda sehingga distributor memiliki kewenangan sendiri dan Terlapor I tidak dapat menentukan setiap tindakan-tindakan yang diambil oleh para distributor pada saat melakukan hubungan bisnis dengan pihak lainnya. Hal ini dapat dilihat pada keterangan saksi-saksi dan Terlapor II, sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, Karyawan dari PT Tirta Varia Intipratama Butir 31 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B10) ; --

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
31.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi saksi menyatakan bahwa ketika hubungan ke pelanggan saksi murni adalah kewenangan dari saksi, atau tiv ikut campur?</i>
	Jawaban	<i>Kewenangan kita semua.</i>

- b. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi Butir 70 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide* Bukti B11) ; -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
70.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait saksi juga menyampaikan SO, W, R, yang menentukan ini dari TIV ataukah dari distributor?</i>
	Jawaban	<i>Dari saya distributor.</i>

- c. Keterangan Saksi Nursamsu (Karyawan Terlapor II) Butir 286 BAP tanggal 12 Oktober 2017 (*vide* Bukti B21) ; -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
286.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah TIV dalam hal ini bisa mengatur atau mengintervansi toko yang akan dipasok dari balina?</i>
	Jawaban	<i>Tidak bisa. Itu kewenangan murni dari balina.</i>

- d. Keterangan Terlapor II Butir 375 BAP tanggal 27 Oktober 2017 (*vide* Bukti B30) ; -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
375.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Apakah TIV bisa menentukan kebijakan dari Balina dalam ingin melakukan hubungan bisnis dengan pelanggannya?</i>
	Jawaban	<i>Tidak.</i>

30.23.20 Bahwa Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. menjelaskan bila dalam skema distribusi yang terdapat perusahaan manufaktur, distributor dan toko, dimana hubungan tersebut dilakukan dengan transaksi jual putus antara: (i) perusahaan

manufaktur dengan distributor; dan (ii) distributor dengan SO, maka bila terdapat permasalahan antara distributor dengan SO, perusahaan manufaktur sudah tidak dapat dimintakan pertanggungjawabannya, hal ini tercantum dalam BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B27), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
20.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ketentuan dalam Pasal 15 UU No. 5 Tahun 1999 kan terkait dengan pasokan, dalam realitas seringkali pasokan ada tingkatannya, misalnya ada si A jual ke B jual putus dan si B jual ke C sifatnya jual putus dan bisa berlanjut, dimana basisnya perjanjian, perjanjian yang dimaksud perjanjian si A dan si B, si B dengan C ataukah harus ada perjanjian langsung?</i>
	Jawaban	<i>Mesti yang harus dibuktikan adalah perjanjian antara A dengan B ada mengatur atau menyepakati tentang potongan harga atau tidak, demikian juga perjanjian antara B dengan C juga harus dibuktikan.</i>
21.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau ada persoalan penjualan si A dengan si B adalah jual putus, kemudian ada permasalahan dalam jual beli antara B dengan C, apakah si C dapat dianggap punya perjanjian dengan A?</i>
	Jawaban	<i>Kalau jual putus tidak bisa C minta tanggung jawab ke A, karena hubungan hukum antara A dan B adalah jual putus. Hubungan hukum yang ada adalah antara B dengan C. C tidak dapat dianggap mempunyai perjanjian dengan A.</i>
22.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Jika ada permasalahan pasokan B dengan C, apakah ketentuan ini bisa diterapkan ke si A?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada hubungan hukum antara C dengan A, betul memang B beli barang dari A, namun kalau hak dan kewajiban A dan B sudah ditunaikan maka A sudah tidak terkait dengan hubungan hukum antara B dengan C.</i>
23.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau ada persoalan hukum B dengan C apakah si A bisa dimintakan pertanggungjawaban?</i>
	Jawaban	<i>Sudah tidak bisa, karena jual putus, maka A sudah tidak terkait persoalan B dengan C.</i>

- 30.23.21 Mohon untuk diketahui Yang Terhormat Majelis Komisi bahwa KPPU pernah memeriksa dan memutus perkara serupa sehubungan dengan pelanggaran Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999, yang melibatkan tindakan distributor terhadap toko/pelanggannya. Perkara ini tertuang dalam Putusan KPPU No. 06/KPPU-L/2004 tentang kasus Program Geser Kompetitor yang dilakukan oleh PT Artha Boga Cemerlang (“PT ABC/Distributor”) (sebagai distributor baterai merek ABC). Dalam perkara tersebut, KPPU menjadikan PT ABC/Distributor sebagai satu-satunya pihak Terlapor dengan pertimbangan bahwa PT ABC/Distributor telah membuat perjanjian dengan toko/pelanggannya yang intinya melarang toko/pelanggannya untuk menjual produk baterai Panasonic. Dengan adanya larangan tersebut, KPPU menilai telah menghambat baterai Panasonic untuk bersaing di pasar. Hal penting yang dapat ditarik dalam perkara ini adalah bahwa KPPU hanya menjadikan perusahaan distributor sebagai terlapor, dengan pertimbangan bahwa pihak yang mempunyai hubungan hukum dengan toko dan yang melakukan larangan tersebut adalah distributor, sehingga pihak prinsipal tidak dijadikan terlapor dalam perkara ini (vide Bukti T1.5); -----
- 30.23.22 Berdasarkan uraian di atas, maka telah jelas bahwa konteks penerapan Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 seharusnya tidak dapat diterapkan kepada Terlapor I, karena Terlapor I bukan pelaku usaha pemasok kepada SO; -----
- 30.24 Sifat larangan Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 adalah *Rule of Reason*;-----
- 30.24.1 Peraturan KPPU No. 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 (“Pedoman KPPU Pasal 15”) memberikan penjelasan bahwa sifat larangan Pasal 15 tersebut merupakan *rule of reason*, hal ini dapat dilihat pada beberapa bagian sebagai berikut:-----

- a. Pedoman KPPU Pasal 15 halaman 4 menyatakan bahwa “... karena tidak dapat dipungkiri bahwa Perjanjian tertutup kemungkinan juga memiliki akibat positif, maka dalam melaksanakan ketentuan Pasal 15 tentang Perjanjian Tertutup dari UU No. 5 Tahun 1999, dalam kaitannya dengan pasal-pasal lain dari Undang-undang tersebut maupun tidak, diperlukan penafsiran yang tidak kaku atas ketentuan Pasal 15 tersebut.”-----
- b. Pedoman KPPU Pasal 15 halaman 8 menyatakan bahwa “Dalam hukum persaingan, pendekatan sebagaimana diatur dalam Pasal 15 ini harus menggunakan interpretasi yang fleksibel dan tidak kaku...” -----
- c. Pedoman KPPU Pasal 15 halaman 19 menyatakan bahwa “Tidak secara otomatis perjanjian tertutup itu menimbulkan dampak negatif, akan tetapi juga dapat memberikan dampak positif sehingga oleh karenanya pelaku usaha tidak dapat dihukum hanya karena membuat perjanjian tertutup, bilamana perjanjian tertutup tersebut memberikan dampak positif; -----

30.24.2 Bahwa penerapan Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 menggunakan pendekatan *rule of reason* juga disampaikan oleh beberapa ahli dalam keterangannya, sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. Butir 35 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B27);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
35.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam Pasal 15 ayat 3 huruf b yang bersifat perse illegal apakah ini sifatnya seharusnya rule of reason atau sebaiknya perse illegal?</i>
	Jawaban	<i>Saya membaca pedoman KPPU No 5 Tahun 2015, terkait ketentuan Pasal 15, dalam norma Pasal 15 ayat (3) pendekatannya perse illegal, namun perjanjian tertutup secara teoritis dalam pedoman KPPU dikatakan bahwa</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<p><i>perjanjian tertutup bisa berdampak positif dan bisa berdampak negatif, artinya kalau ada dampak positif artinya tidak serta merta harus diberlakukan pendekatan perse illegal. Kalau pendekatan perse kan begitu ada perjanjian yang masuk dalam kriteria terlarang seperti diatur dalam Pasal 15 ayat (3), maka tidak perlu lagi dibuktikan bahwa itu pelanggaran undang undang atau tidak, sudah dianggap melanggar undang-undang. Namun kalau realitanya berdampak positif, saya membaca putusan Pengadilan Negeri Tahun 2013 tentang Kasus Pelindo yang masuk ke KPPU yang dimintakan banding ke PN, bahwa keputusan KPPU itu dibatalkan Pengadilan Negeri karena alasan adanya perjanjian tertutup yang berdampak positif. Saya melihat bahwa dalam pelaksanaan ketentuan undang-undang, jika perjanjian tertutup tersebut ternyata justru berdampak positif dan dampak positif itu tentu perlu dibuktikan dahulu, maka seperti kasus Pelindo bahwa perjanjian tertutup tersebut ternyata menimbulkan efek efisiensi yang berarti ada sisi positifnya, maka menurut saya pendekatan rule of reason lebih tepat diberlakukan pada Pasal 15 ayat 3 (b). Saya sendiri melihat KPPU perlu konsisten dalam memahami bahwa perjanjian tertutup bisa mempunyai dampak positif. Saya juga berpendapat karena KPPU telah mengeluarkan pedoman dan mengakui bahwa penerapan Pasal 15 tersebut dilaksanakan secara rule of reason, maka dalam menangani perkara yang terkait dengan Pasal 15 KPPU harus menerapkannya secara rule of reason. Pada intinya, KPPU tidak boleh menyimpangi pedoman yang dibuatnya sendiri. Dengan diterapkannya rule of reason dalam ketentuan Pasal 15 tersebut, maka pembuktiannya tidak boleh hanya bersifat per se, namun harus dibuktikan dampak nyata dari perjanjian tertutup tersebut bahwa memang benar telah merugikan konsumen dan mengurangi tingkat persaingan di pasar (rule of reason).</i></p>

- b. Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. Butir 13 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
13.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam Pasal 15 ayat 3 huruf b yang bersifat perse illegal apakah ini sifatnya seharusnya rule of reason atau sebaiknya perse illegal?</i>
	Jawaban	<i>ini per se rule tapi as acceptance secara substansi tidak tepat, ini harus rule of reason. Oleh karena itu pasal yang mengatur ini di negara lain di-treat sebagai rule of reason, jadi karena Pasal tersebut mengandung dua unsur: pro competitive dan anti competitive. Jadi ini ada pro competitive, sehingga ini lebih tepat menjadi rule of reason.</i>

30.24.3 Berdasarkan uraian di atas, maka penerapan Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 seharusnya menggunakan pendekatan *rule of reason*, sehingga dalam penerapannya harus dibuktikan adanya dampak terhadap persaingan. -----

30.25 Pemenuhan unsur-----

30.25.1 Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 menyatakan bahwa: -----

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok:

- b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.”*

30.25.2 Berdasarkan ketentuan di atas, terdapat unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam menentukan ada atau tidaknya pelanggaran dalam perkara ini, yaitu sebagai berikut:-----

- a. Perjanjian; -----
b. Mengenai harga atau potongan harga atas suatu barang; -----

- c. Memuat persyaratan tidak akan membeli barang; dan -----
- d. Tidak akan membeli barang dari pelaku usaha pesaing. -----
- 30.25.3 Seluruh unsur tersebut harus terpenuhi seluruhnya (bersifat kumulatif). Apabila salah satu unsur tidak terpenuhi, maka tidak ada pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999.-----
- 30.25.4 Unsur Perjanjian Tidak Terpenuhi -----
 Dalam memahami konteks ‘perjanjian’ dalam Pasal 5 ayat (1) UU No. 5/1999, haruslah merujuk kepada Pasal 1 angka 7 UU No. 5/1999 yang mendefinisikan ‘perjanjian’ sebagai: -----
- 30.25.5 “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”.-----
- 30.25.6 Definisi ‘perjanjian’ dalam Pasal 1 angka 7 UU No. 5/1999 tersebut di atas hampir identik dengan definisi perjanjian yang diatur dalam Pasal 1313 KUHPer yang menyatakan sebagai berikut: -----
“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.
- 30.25.7 Pada perkara *a quo*, Tim Investigator pada pokoknya mendalilkan adanya perbuatan bersama (*concerted action*) diantara Terlapor I dan Terlapor II yang dapat dikualifikasikan sebagai perjanjian tidak tertulis. Perbuatan bersama dimaksud dilakukan dengan bentuk:-----
- (i) Terlapor I dan Terlapor II secara bersama-sama pernah menyampaikan himbauan lisan kepada pedagang SO mulai dari akhir tahun 2015 sampai dengan pertengahan 2016, Terlapor I melalui KAE dan Terlapor II melalui bagian Penjualan; -----
- (ii) komunikasi email antara pegawai Terlapor I dengan Terlapor II untuk mendegradasi SO

- Chun Chun karena menolak untuk tidak menjual produk LM; dan -----
- (iii) penyebaran form sosialisasi yang dilakukan oleh pegawai Terlapor I dan Terlapor II untuk melarang SO menjual LM. -----
- 30.25.8 Terkait himbauan lisan, berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan sebagaimana telah dijelaskan pada Butir 153-157 dan Butir 158 terbukti bahwa Terlapor I tidak pernah memiliki kebijakan untuk menghimbau atau melarang toko/outlet untuk menjual produk LM. Selain itu, menyatakan himbauan adalah sebagai suatu perjanjian sama sekali tidak berdasar karena walaupun benar terjadi himbauan dari Terlapor I, quad non, himbauan adalah bukan perjanjian karena tidak ada kata sepakat sebagaimana yang dipersyaratkan dalam Pasal 1320 KUHPer. -----
- 30.25.9 Terkait dengan komunikasi email, berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan sebagaimana telah dijelaskan pada Butir 133 sampai dengan Butir 138 terbukti bahwa komunikasi email tersebut merupakan tindakan individual dari Karyawan Terlapor I tanpa adanya arahan/perintah/persetujuan/pengetahuan apapun dari Terlapor I dan karenanya Terlapor I tidak dapat dimintakan pertanggungjawaban apapun atas adanya email tersebut. Selain itu, email tersebut membuktikan tidak adanya kesepakatan antara pihak yang dianggap sebagai pemasok dan pihak penerima pasokan (SO) karena yang terjadi justru persetujuan antara pihak yang dianggap sebagai pemasok dan pihak penerima pasokan (SO). -----
- 30.25.10 Terkait dengan form sosialisasi, berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan sebagaimana telah dijelaskan pada Butir 148 sampai dengan Butir 150 terbukti bahwa Terlapor I tidak pernah mengeluarkan dan mengedarkan form sosialisasi yang melarang SO untuk menjual produk LM. -----

- 30.25.11 Selain itu, secara hukum berdasarkan Pasal 1320 KUHPer, syarat sahnya perjanjian antara lain adanya kecakapan para pihak yang membuat perjanjian. Dalam hal ini, Saksi Sulistyio Pramono tidak pernah mendapatkan kuasa/perintah/penugasan apapun dari Terlapor I untuk membuat kesepakatan dengan Terlapor II. -----
- 30.25.12 Apabila kembali kepada konteks penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 yang dimaksud perjanjian dalam ketentuan tersebut adalah perjanjian antara pelaku usaha pemasok dengan pelaku usaha penerima pasokan yang dalam hal ini penerima pasokan yang dimaksud berdasarkan LDP adalah SO.-----
- 30.25.13 Berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, sebagaimana telah dijelaskan pada Butir 89 terbukti bahwa Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum dan perjanjian apapun dengan SO.-----
- 30.25.14 Dengan demikian, unsur perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat 3 huruf b UU No.5/1999 tidak terpenuhi. -----
- 30.26 Unsur Mengenai Harga atau Potongan Harga Atas Suatu Barang Tidak Terpenuhi; -----
- 30.26.1 Unsur harga atau potongan harga sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 adalah sesuatu yang diperjanjikan antara pelaku usaha pemasok dengan pelaku usaha penerima pasokan, *in casu* SO;-----
- 30.26.2 Sedangkan di sisi lain, berdasarkan penjelasan pada Butir 95 sampai dengan Butir 97, tidak terdapat perjanjian antara Terlapor I dengan toko/outlet termasuk mengenai harga atau potongan harga sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999. Dengan demikian, unsur harga atau potongan harga dalam perkara *a quo* tidak terpenuhi. -----

30.26.3 Selain itu, potongan harga yang diatur dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 adalah terkait dengan *fidelity rebate*, yaitu pemberian diskon kepada konsumen karena loyalitasnya kepada suatu produk. Apabila adanya potongan harga tersebut disebabkan karena kuantitas/jumlah pembelian (*second degree discrimination*), maka hal tersebut tidak termasuk dalam potongan harga sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999. Hal ini disampaikan oleh Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. dalam Butir 20 BAP tanggal 25 Oktober 2017, sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
20.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait pasal 15 ayat 3 huruf b terkait dengan fidelity rebate. Apakah potongan harga yang berdasarkan kuantitas yang berbeda, saya ilustrasikan misalnya ketika membeli kuantitas 50 maka dia akan dapat potongan harga berbeda. Dengan kondisi seperti itu apakah itu masuk kategori pasal 15 ayat 3b?</i>
	Jawaban	<i>Prinsip dasar pasal 15 ayat 3b adalah harus ada perlakuan diskriminatif untuk transaksi yang setara, kalau diskon berdasarkan jumlah pembelian (<i>price discrimination second degree</i>). Jika pembelian banyak maka akan mendapatkan diskon yang banyak, kalau membeli sedikit maka akan dapat diskon yang sedikit, kalau itu memang hal yang biasa dalam bisnis. Oleh karena itu, biasanya tidak menjadi objek dalam <i>competition law</i>. Dianggap itu teoritis saja, tapi kalau <i>price discrimination second degree</i> memberikan diskon berdasarkan <i>quantity</i> itu hal yang biasa dalam bisnis dan tidak melanggar, melanggar pasal 15 apabila ada perlakuan yang tidak setara untuk transaksi yang sama.</i>

30.26.4 Berdasarkan bukti C4, harga yang diterapkan/diberikan oleh Terlapor II kepada semua toko/outlet termasuk SO Chun Chun adalah harga yang sama. -----

- 30.26.5 Dalam LDP butir 3 halaman 29, Tim Investigator mendalilkan bahwa adanya dugaan larangan kepada SO untuk tidak menjual produk LM dengan sanksi degradasi status dari SO menjadi W berimbis pada harga pembelian/pengambilan barang. Dengan adanya perbedaan harga dalam segmentasi SO menjadi W memberikan dampak kepada toko untuk kemampuan jual kembali produk kepada pelanggannya. -----
- 30.26.6 Bahwa analisis Tim Investigator tersebut adalah keliru karena berdasarkan Keterangan Ahli Prof. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E.potongan harga tersebut bukanlah harga atau potongan harga yang dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999. Oleh karena itu, analisis tersebut harus dikesampingkan dan dengan demikian unsur mengenai harga atau potongan harga atas suatu barang yang diatur dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 tidak terpenuhi.
- 30.27 Unsur Memuat Persyaratan Tidak Akan Membeli Barang/Jasa Pesaing Tidak Terpenuhi;-----
- 30.27.1 Dalam LDP butir 5 halaman 30, Tim Investigator mendalilkan syarat utama dalam unsur ini adalah larangan untuk membeli produk sejenis dari pesaing pelaku usaha pemasok. Tim Investigator menyatakan bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha pemasok dalam perkara *aquo* adalah Terlapor I. Sedangkan yang dimaksud dengan pesaing dari pelaku usaha pemasok adalah TFJ selaku produsen dari produk LM;-----
- 30.27.2 Berdasarkan penjelasan pada Butir 95 sampai dengan Butir 97, tidak terdapat perjanjian apapun antara Terlapor I dengan toko/outlet termasuk yang mensyaratkan tidak boleh membeli produk pesaing sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999. Dengan demikian, unsur persyaratan tidak akan membeli produk pesaing dalam perkara *a quo* tidak terpenuhi. -----

30.27.3 Bahwa yang dimaksud pihak yang menerima pasokan dalam LDP Tim Investigator pada halaman 30 huruf f adalah SO. Berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, sebagaimana dijelaskan pada Bab VIII, bahwa yang menjadi pemasok kepada SO adalah distributor, in casu Terlapor II. Dengan demikian, pernyataan Tim Investigator yang menyatakan Terlapor I sebagai pelaku usaha pemasok kepada SO dalam perkara *a quo* adalah keliru dan tidak berdasar.-----

30.27.4 Bahwa karena pemasok dari SO adalah Terlapor II, oleh karena itu pesaing dari Terlapor II adalah distributor. Dengan demikian, dalil Tim Investigator yang menyatakan bahwa TFJ sebagai pesaingpelaku usaha pemasok kepada SO sebagaimana yang dimaksud pada halaman 30 LDP adalah keliru dan tidak berdasar.Hal ini diperkuat dengan keterangan saksi-saksi, sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Saksi Alex Martinus Wawo Unsulang, Direktur PT Tirta Utama Abadi, Butir 61-63 BAP tanggal 13 September 2017 (*vide*BuktiB11): -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
61.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi disampaikan ada beberapa distributor, siapa pesaing perusahaan bapak?</i>
	Jawaban	<i>Misalnya distributor unilever, M3, distributor yang menjual ke SO saya, ada CV Makmur jual purelife, Panjuran menjual produk unilever, lalu distributor aqua, kemudian balina, pernah juga masuk ke padalarang.</i>
62.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Untuk Balina, apakah pesaing di wilayah pemasaran bapak?</i>
	Jawaban	<i>Ada, saya hanya dengar satu outlet saya.</i>
63.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Tadi kan saksi katakan ada distributor yang menjual AMDK yang ikut memasok di SO, antara lain M3, apakah BAP merupakan pesaing saudara dan apakah BAP bersinggungan dengan wilayah pemasaran saudara, terutama yang BAP?</i>
	Jawaban	<i>Ya, di wilayah padalarang.</i>

- b. Keterangan Saksi Sandra Yuliana, *Finance and Accounting Manager* PT Tirta Varia Intipratama, Butir 71-72 BAP tanggal 13 September 2017, (*vide*Bukti B10):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
71.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah di wilayah perusahaan saksi ada distributor aqua yang mendistribusikan aqua di wilayah perusahaan saksi?</i>
	Jawaban	<i>Ada balina, ada TUA ada M3 juga.</i>
72.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Di wilayah itu menurut saksi terjadi persaingan juga dengan distributor lain?</i>
	Jawaban	<i>Iya terjadi persaingan.</i>

- c. Keterangan Saksi Sunaryo, Pemilik Toko Sabar Subur, Butir 142 BAP tanggal 10 Oktober 2017 (*vide*Bukti B18);-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
142.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Distributor saling bersaing memasarkan produknya?</i>
	Jawaban	<i>Bisa dibilang merayu lah menawarkan coba-coba dulu bagi-bagi rezeki.</i>

30.27.5 Dalam hal ini, Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. menegaskan bahwa bila terjadi permasalahan di level SO, maka pesaing dari pelaku usaha pemasok yang dimaksud dalam Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5/1999 adalah pesaing dari distributor itu sendiri (*in casu* Terlapor II), sebagaimana tercantum dalam Butir 24 BAP tanggal 25 Oktober 2017, sebagai berikut (*vide*BuktiB27):---

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
24.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Masih dalam Pasal 15 ayat 3 huruf b: tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok, dalam ilustrasi diatas/dalam jual beli antara A jual ke B, B jual ke C yang sifatnya jual putus, yang dimaksud pelaku usaha pesaing sesuai dengan konteks Pasal 15 ayat 3 huruf b, kalau permasalahan terjadi di level C, maksud pelaku usaha pesaing disini,</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>pesaingnya B atau A?</i>
	Jawaban	<i>Pelaku usaha pesaingnya adalah B, bukan A.</i>

- 30.27.6 Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur memuat persyaratan tidak akan membeli barang/jasapesaing yang diatur dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5/1999 tidak terpenuhi. -----
- 30.28 Pasal 19 huruf a UU No. 5/1999; -----
- 30.29 syarat penguasaan pasar pasal 19; -----
- 30.29.1 Berdasarkan Keterangan Ahli bahwa Pasal 19 UU No. 5/1999 diterapkan oleh pelaku usaha yang mempunyai posisi dominan dan *market power*. Hal ini sesuai Keterangan Ahli Prof. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. pada Butir 7 dan Butir 9 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
7.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah kedudukan pasar bersangkutan dengan perkara? khususnya dengan Pasal 15 ayat 3 b dan Pasal 19 huruf a dan b?</i>
	Jawaban	<i>Jadi pasal 15 ayat 3 huruf b dan pasal 19 huruf a dan b masuk kategori penyalahgunaan posisi dominan secara substansi. UU ini mengadopsi UU antitrust, jadi secara substansi pengaturannya pasti sama. Jadi, intinya bagaimana mengidentifikasi apakah pelaku usaha yang diduga terlibat pasal ini harus diidentifikasi punya posisi dominan atau tidak, namun itu tidak cukup harus ada juga perusahaan itu memiliki market power. Karena posisi dominan tanpa market power itu tidak ada artinya. Saya akan menjelaskan sedikit tentang pengertian market power, market power itu adalah kemampuan perusahaan untuk menaikkan harga di atas tingkat harga kompetitif dalam jangka lama. Jadi artinya, ketika perusahaan menaikkan harga tetap tidak ditinggalkan pelanggan karena memiliki market power. Untuk mengidentifikasi posisi dominan ini harus dimulai dengan identify pasar bersangkutan, karena posisi dominan di dalam pengertian antitrust atau pasar di dalam pengertian antitrust. Jadi penguasaan pasar yang besar di dalam antitrust itu berbeda dengan ekonomi market. Jadi di dalam pengertian antitrust ekonomi itu adalah antitrust law,</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>itu harus dihubungkan dengan kekuatan pasar yang dimiliki sehingga posisi dominan harus dihitung dari pasar yang bersangkutan. Oleh karena itu definisi dari relevant market itu sangat penting dalam menangani pasal yang menyangkut penyalahgunaan posisi dominan.</i>
9.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Menurut ahli, pasal 15 dan pasal 19 harus di dalam penguasaan pasar?</i>
	Jawaban	<i>Iya, saya bisa menjelaskan secara spesifik terkait pasal 15. Yang jelas adalah kalau 2 praktek yang diatur oleh 2 pasal ini dilakukan oleh perusahaan yang tidak dominan maka dampaknya tidak substansial.</i>

30.29.2 Keterangan Ahli di atas sesuai dengan Peraturan Komisi No. 3 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 19 huruf d tentang Praktek Diskriminasi pada halaman 22 yang menyatakan sebagai berikut:-----

“Dari uraian di atas, pemilikan posisi dominan, atau pemilikan kekuatan pasar yang signifikan, atau pemilikan faktor-faktor khusus merupakan pra kondisi (necessary condition) atau indikasi awal bagi terciptanya kegiatan penguasaan pasar oleh pelaku usaha.”

Pengertian mengenai penguasaan pasar sebagaimana dinyatakan di atas mencakup keseluruhan Pasal 19, termasuk Pasal 19 huruf a dan b.

30.29.3 Dengan demikian, selama proses pemeriksaan, Tim Investigator harus membuktikan bahwa Terlapor I memiliki penguasaan pasar sebagaimana dijelaskan oleh Ahli Prof. Dr. Ine Minara S. Ruky, S.E. M.E. dan tercantum dalam Peraturan KPPU No. 3/2011;-

30.29.4 Namun demikian, Tim Investigator tidak dapat membuktikan bahwa Terlapor I memiliki posisi dominan atau market power atau pemilikan kekuatan pasar yang signifikan, atau faktor-faktor khusus yang menunjukkan bahwa Terlapor I memiliki penguasaan pasar; -----

- 30.29.5 Oleh karena itu, dengan tidak terpenuhinya pra kondisi penguasaan pasar oleh Terlapor I, maka segala dugaan pelanggaran yang dituduhkan oleh Tim Investigator terkait Pasal 19 menjadi cacat hukum dan harus ditolak; -----
- 30.30 Sifat larangan pasal 19;-----
- 30.30.1 Bahwa sifat larangan Pasal 19 UU No. 5/1999 berdasarkan rumusan pasalnya adalah bersifat *rule of reason*, artinya Tim Investigator perlu melakukan analisa dan membuktikan dampak negatif sebagai akibat dari tindakan yang dilarang dalam Pasal 19 UU No. 5/1999. Sifat larangan *rule of reason* tersebut juga ditegaskan oleh Ahli, sebagai berikut: -
- a. Keterangan Ahli Prof. Dr. Nindyo Pramono, S.H., M.S. Butir 25 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide*Bukti B27), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
25.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<p><i>Terkait Pasal 19 terkait penguasaan Pasar:</i></p> <p><i>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:</i></p> <p><i>a. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;</i></p> <p><i>b. atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat., pertanyaannya mengenai sifat dan larangan dalam ketentuan pasal ini, ini perse atau rule of reason?</i></p>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Jawaban	<i>Kalau secara teoritis, menurut saya Pasal 19 ini rule of reason, jadi dalam rule of reason harus dibuktikan dahulu apakah tindakan dari pelaku usaha menolak dan atau menghalangi pelaku usaha lain dalam melakukan kegiatan usaha dalam pasar bersangkutan yang sama betul-betul terbukti berdampak monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.</i>

b. Keterangan Ahli Siti Anisah Butir 120 dan 121 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide*Bukti B27), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
120	Pertanyaan Terlapor I	<i>Pasal 19 UU No.5 Tahun 1999 sepakat rule of reason?</i>
	Jawaban	<i>Ya.</i>
121	Pertanyaan Terlapor I	<i>Dampak harus sudah terjadi?</i>
	Jawaban	<i>Ya, dampak " ... yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat ... "</i>

c. Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas Butir 45 BAP tanggal 20 Oktober 2017 (*vide*Bukti B25), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
45.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Dalam Pasal 19, Ahli berpendapat berlaku rule of reason atau perse illegal?</i>
	Jawaban	<i>(Ahli membacakan Pasal 19 UU 5 Tahun 1999)</i> <i>Disini kalau kegiatan tidak mengakibatkan terjadinya praktek monopoli berarti kan tidak apa-apa berarti rule of reason karena dampak harus diuji.</i>

30.30.2 Berdasarkan uraian di atas, maka penerapan Pasal 19 UU No. 5/1999 harus menggunakan pendekatan *rule of reason*, sehingga jika tidak terbukti adanya dampak negatif terhadap persaingan yang

diakibatkan dari tindakan-tindakan yang dilarang pada Pasal 19, maka pelanggaran Pasal 19 tidak terbukti.; -----

- 30.31 Pemenuhan unsur; -----
- 30.31.1 Pasal 19 huruf a UU No. 5/1999;-----
 - a. Pasal 19 Huruf a UU No. 5/1999 menyatakan bahwa: -----
“Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik 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;
 - b. Berdasarkan ketentuan di atas, terdapat unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam menentukan ada atau tidaknya pelanggaran dalam perkara ini, yaitu sebagai berikut: -----
 - (i) Melakukan kegiatan secara sendiri maupun bersama-sama; -----
 - (ii) Menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; dan-----
 - (iii) Dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. -----
 - c. Unsur-unsur tersebut harus terpenuhi seluruhnya (bersifat kumulatif). Apabila salah satu unsur tidak terpenuhi, maka tidak ada pelanggaran terhadap Pasal 19 Huruf a UU No. 5/1999. -----
 - d. Unsur Melakukan Kegiatan Secara Bersama-Sama Tidak Terpenuhi;-----
 - e. Bahwa Terlapor I tidak pernah melakukan kegiatan bersama-sama dengan Terlapor II untuk melakukan tindakan anti persaingan

- dengan cara melarang SO untuk menjual produk pesaing karena Terlapor I tidak terlibat dalam kegiatan usaha distribusi dan tidak mempunyai transaksi dengan SO;-----
- f. Terlapor I sebagai perusahaan multinasional dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai Business Conduct Policy dan Competition Policy yang mengatur mengenai prinsip-prinsip persaingan usaha yang sehat. Oleh karena itu, Terlapor I tidak akan pernah mengeluarkan kebijakan apapun secara bersama-sama dengan Terlapor II yang bertujuan untuk melanggar kebijakan kepatuhan yang dimilikinya, seperti melarang dan/atau mengancam SO untuk tidak menjual produk pesaingnya; -----
- g. Apabila ada tindakan individu karyawan Terlapor I sebagaimana didalilkan dalam LDP butir 2 halaman 32-34, maka tindakan Saksi Sulistyio Pramono tersebut dilakukan di luar kewenangan dan tanpa adanya kuasa khusus dan tertulis dari Direksi. Dalam hal ini, Saksi Sulistyio Pramono telah diberikan sanksi oleh Terlapor I karena tindakan tersebut bertentangan dengan Business Conduct Policy dan Competition Policy yang berlaku di Terlapor I. Tindakan Saksi Sulistiiyo Pramono dalam komunikasi email tersebut tersebut hanya merupakan luapan emosi atas adanya pertengkaran dengan pemilik SO Chun Chun, dan buka merupakan instruksi/perintah dari Terlapor I;-----
- h. Dengan adanya tindakan Saksi Sulistyio Pramono yang diluar kewenangannya, tidak mendapatkan kuasa khusus dan tertulis dari Direksi serta adanya pemberian sanksi, maka hal tersebut membuktikan bahwa tindakan tersebut merupakan tanggung jawab dari

individu yang bersangkutan, dan bukan tanggung jawab dari perusahaan; -----

- i. Berdasarkan fakta-fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, Terlapor I dan Terlapor II tidak terbukti secara bersama-sama telah melakukan tindakan-tindakan sebagaimana dituduhkan oleh Tim Investigator termasuk melarang toko/outlet untuk menjual produk LM;-----
- j. Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur melakukan kegiatan secara bersama-sama yang diatur dalam Pasal 19 Huruf (a) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi; -----

30.31.2 Unsur Menolak dan/atau Menghalangi Pelaku Usaha Tertentu Untuk Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama Pada Pasar Bersangkutan Tidak Terpenuhi; -----

- a. Dalam LDP butir 4 halaman 35-36, Investigator mendalilkan bahwa tindakan Terlapor I dan Terlapor II yang melarang toko dengan kategori SO untuk menjual LM, menyebabkan toko pada level SO tidak dapat melakukan kegiatan usaha berupa menjual produk competitor;-----
- b. Sebagaimana penjelasan pada butir 98-103 di atas bahwa Terlapor I tidak mempunyai kewenangan apapun untuk menentukan kebijakan dari SO, karena Terlapor I tidak mempunyai hubungan hukum dengan SO. Hubungan hukum dengan SO hanya dilakukan oleh Terlapor II melalui transaksi kepada SO; -----
- c. Terlapor I sebagai perusahaan multinasional dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai Business Conduct Policy dan Competition Policy yang mengatur mengenai prinsip-prinsip persaingan usaha yang sehat. Oleh karena itu, Terlapor I tidak akan pernah mengeluarkan kebijakan apapun secara

- bersama-sama dengan Terlapor II yang bertujuan untuk melanggar kebijakan kepatuhan yang dimilikinya, seperti melarang dan/atau mengancam SO untuk tidak menjual produk pesaingnya; -----
- d. Apabila ada tindakan individu karyawan Terlapor I sebagaimana didalilkan dalam LDP, maka tindakan Saksi Sulistyو Pramono tersebut dilakukan di luar kewenangan dan tanpa adanya kuasa khusus dan tertulis dari Direksi. Dalam hal ini, Saksi Sulistyو Pramono telah diberikan sanksi oleh Terlapor I karena tindakan tersebut bertentangan dengan Business Conduct Policy yang berlaku di Terlapor I. Tindakan Sulistyو Pramono dalam komunikasi email tersebut hanya merupakan luapan emosi atas adanya pertengkaran dengan pemilik SO Chun Chun, dan buka merupakan instruksi/perintah dari Terlapor I;-----
- e. Dengan adanya tindakan Saksi Sulistyو Pramono yang dilakukan diluar kewenangannya, tidak mendapatkan kuasa khusus dan tertulis dari Direksi serta adanya pemberian sanksi, maka hal tersebut membuktikan bahwa tindakan tersebut merupakan tanggung jawab dari individu yang bersangkutan, dan bukan tanggung jawab dari perusahaan. Sehingga dalam hal ini, Terlapor I tidak dapat dituduh secara bersama-sama dengan Terlapor II untuk melarang SO menjual produk competitor; -----
- f. Bahwa penggunaan fasilitas perusahaan sebagaimana yang dituduhkan dalam LDP, tidak serta-merta dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan, dikarenakan seorang karyawan dapat dikatakan bertindak untuk dan atas nama perusahaan maka karyawan tersebut harus mendapatkan kuasa khusus

dan tertulis dari Direksi perusahaan dimaksud. Apabila tindakan tersebut tanpa adanya kuasa khusus dan tertulis dari Direksi, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan tidak dapat begitu saja dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan. Hal ini disampaikan oleh Ahli Prof. Nindyo Pramono, S.H., M.S. Butir 34 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (vide Bukti B27):-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
34.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau karyawan tersebut menggunakan fasilitas email kantor apakah karyawan bisa dianggap mewakili perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak serta merta, dilihat kewenangannya apa dia mempunyai kuasa tertulis dari Direksi perusahaan, kalau dia tidak diberi kewenangan berupa kuasa tertulis dari Direksi (Pasal 103 UUPT) maka dia berarti menyalahgunakan fasilitas yang ada. Jadi meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas dari perusahaan, misalnya email perusahaan, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat serta-merta dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan, karena harus dibuktikan dulu bahwa tindakan karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi perusahaan dan tindakannya tersebut tidak diluar dari kuasa yang diberikan.</i>

g. Bahwa unsur “menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu” dimaksud dapat dikatakan terpenuhi bila hal tersebut berdampak substansial, sedangkan bila masih ada alternatif lainnya maka hal ini tidak dapat diterapkan. Hal ini dijelaskan oleh Ahli-Ahli sebagai berikut: -----

(i) Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas pada Butir 46-48 BAP tanggal 25 Oktober 2017: ----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
46.	Pertanyaan Kuasa	<i>(Kuasa Hukum Terlapor I membacakan Pasal19 huruf a) Bagaimana Ahli</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
	Hukum Terlapor I	<i>memahami arti menolak dan menghalangi pelaku usaha tertentu?</i>
	Jawaban	<i>Kegiatannya bisa dalam berbagai macam bentuk di mana kegiatannya jika dilakukan sendiri maka tanggung jawab sendiri dan kalau dilakukan bersama pelaku usaha lain maka tanggung jawab bersama, misalnya saya berusaha mempromosikan minuman aqua dengan cara meminta kepada pelaku usaha-pelaku usaha restaurant untuk menaruh minuman aqua saja di dalam restaurant tersebut sedangkan pelaku usaha merk minuman lain tidak boleh.</i>
47.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apakah cara itu dilakukan pada satu restaurant atau di semua restaurant?</i>
	Jawaban	<i>Dampaknya apa kalau hanya dalam satu restaurant terhadap persaingan usaha karena banyak restaurant yang lain juga di mana berarti ada perjanjian eksklusif kepada 1 restaurant tersebut? Makanya dampak harus dibuktikan.</i>
48.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Berarti kalau 1 restaurant saja apa bisa dikatakan menolak dan menghalangi?</i>
	Jawaban	<i>Di sini dikatakan pada pasar yang bersangkutan, kalau pasarnya itu restaurant A saja maka apakah mungkin ada produsen yang mempunyai pasar hanya 1 restaurant saja. Kalau pasarnya adalah restaurant berarti banyak restaurant. Unsur menolak dan menghalanginya ada, tetapi unsur pasar yang bersangkutan terpenuhi tidak, lalu dampaknya yaitu mengakibatkan terjadinya monopoli atau persaingan usaha tidak sehat terpenuhi atau tidak, di mana hal itu yang harus dibuktikan oleh KPPU atau oleh Terlapor. Jadi tinggal dibuktikan saja.</i>

(ii) Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. pada Butir 24 BAP tanggal 25 Oktober 2017:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
24.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apa makna dari pasal 19, kalimat menolak dan menghalangi pelaku usaha tertentu, menurut ahli apa yang dimaksud dengan dampak signifikan atau hal berdampak kecil pada entry barrier/hambatan untuk</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<i>masuk?</i>
	Jawaban	<i>Saya kira penjelasan tadi sudah jelas, dampaknya harus substansial. Jadi pesaing yang menjadi target itu menjadi foreclose aksesnya ditutup. Jadi kalau tersedia wholeseller yang lain sebagai alternatif oleh perusahaan menjadi target menjadi tidak efektif dan dampaknya pada jangka pendek dan tidak substansial terhadap persaingan secara keseluruhan.</i>

(iii)Ahli Prof. Nindyo Pramono, S.H., M.S. (Butir 26 *vide* Bukti B27), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
24.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Terkait Pasal 19 huruf a:” menolak dan meghalangi pelaku usaha tertentu “ kata Ahli : harus dibuktikan dahulu , misalkan di lapangan , pelaku usaha tetap dapat melakukan penjualan di pasar bersangkutan yang sama dan penjualan masih terus naik, kalau ada kejadian hanya ada satu dua larangan, bahkan si A memberikan pilihan boleh pilih saya boleh pilih lain/pesaing, bagaimana pendapat Ahli?</i>
	Jawaban	<i>Sayangnya dalam Pasal 19, dalam penjelasan huruf a: ... Menolak dan meghalangi pelaku usaha tertentu tidak boleh dengan cara yang tidak wajar dan seterusnya, disini tidak ada definisi apa yang dimaksud dengan: menolak dan meghalangi secara detail. Menurut saya menolak dan atau meghalangi tersebut harus dibuktikan dahulu. Pemahaman saya menolak atau meghalangi itu harus berakibat bahwa pelaku usaha pesaing sama sekali tidak bisa melakukan penjualan pada pasar yang sama. Namun jika dikaitkan dari cerita saudara, dimana pelaku usaha pesaing masih bisa menjual memasarkan produk yang sama di pasar yang sama, maka Pasal 19 ini tidak bisa diterapkan dalam ilustrasi saudara tersebut.</i>

h. Berdasarkan fakta yang terungkap dalam pemeriksaan, Tim Investigator tidak dapat

membuktikan bahwa penjualan LM terhalangi secara substansial karena dugaan larangan penjualan LM hanya dituduhkan pada sangat sedikit SO dari 628SO Terlapor II dan dari 95.835 toko/outlet secara keseluruhan dari Terlapor II, serta hanya pada *channel* GT; -----

- i. Selain itu, bahwa berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada butir 161 di atas, selama periode yang dituduhkan oleh Investigator dalam LDP, pangsa pasar LM naik sebesar 2,6% pertumbuhan pangsa pasar mencapai 113% selama periode Desember 2015 – Desember 2016. Hal ini menunjukkan tidak terdapat hambatan bagi produsen dan distributor LM untuk mendistribusikan atau memasarkan produknya. Selain itu, itu terdapat fakta bahwa tidak terdapat hambatan bagi SO untuk memperoleh produk LM;-----
- j. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka telah jelas terbukti bahwa tidak ada hambatan secara substansial baik bagi TFJ maupun SO untuk menjual produk Le Minerale di pasar;--
- k. Berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada butir 164, jika pun terdapat penurunan pangsa pasar Le Minerale selama tahun 2016, penurunan tersebut jelas bukan karena Terlapor I merebut atau mengambil sebagian dari penjualan Le Minerale karena pangsa pasar Terlapor I tidak mengalami perubahan yang berarti atau cenderung datar (*flat*) dalam periode yang sama. Dengan demikian, penurunan pangsa pasar LM tidak memiliki hubungan sama sekali dengan penjualan Terlapor I;-----
- l. Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan yang

diatur dalam Pasal 19 Huruf (a) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi. -----

30.31.3 Unsur Mengakibatkan Terjadinya Praktik Monopoli dan atau Persaingan Usaha Tidak Sehat Tidak Terpenuhi; -----

- a. Terlapor I sebagai perusahaan multinasional tidak pernah mengeluarkan kebijakan apapun untuk melarang dan/atau menghambat pelaku usaha lain untuk melakukan kegiatan usaha yang sama di pasar bersangkutan; -----
- b. Berdasarkan fakta sebagaimana dijelaskan pada butir 156 di atas, selama periode yang dituduhkan oleh Tim Investigator dalam LDP, persentase penguasaan pangsa pasar LM naik sebesar 2,6% pertumbuhan pangsa pasar mencapai 113% selama periode Desember 2015 – Desember 2016. Dengan adanya peningkatan pangsa pasar yang dialami oleh LM, maka hal tersebut menunjukkan bahwa terjadi peningkatan penjualan produk LM selama periode tuduhan tersebut (periode 2016);-----
- c. Bahwa adanya peningkatan pangsa pasar LM tersebut juga disampaikan oleh Carol Mario Sampouw selaku kuasa TFJ dalam pemeriksaan tanggal 10 Juli 2017 (vide Bukti B3), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
161	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kalau dari bicara masalah sejak diluncurkan produk le minerale pertama kali sampai desember 2016, berapa sharing share dalam percentage di jabodetabek? kita kembali ke data awal pertama kali start di bulan april berapa?</i>
	Jawaban	<i>Ini data Nielsen saya tinggal bacakan, 0,2% le minerale di April kemudian di desember 2016 di 4,9%.</i>
162	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kenaikan berapa %</i>
	Jawaban	<i>Saya pakai kalkulator dahulu, 20 kali kenaikannya.</i>

- d. Selain itu, berdasarkan keterangan saksi-saksi toko menyatakan bahwa selama periode 2016 tersebut tidak terdapat hambatan kepada SO untuk memperoleh produk LM. Hal ini dapat dilihat pada beberapa keterangan saksi, sebagai berikut: -----

- (i) Keterangan Saksi R. Jayanta Sebayang, Pemilik Toko Mejuah-juah, Butir 94 BAP tanggal 11 Oktober 2017 (*vide*Bukti B20), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
94.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Saksi menjual le minerale 2015 smpai sekarang, apakah dari 2015 sampai sekarang apa pernah memperoleh hambatan dalam mendatangkan stok barang?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada paling teh pucuk saja yang kadang susah.</i>

- (ii) Keterangan Saksi Sudali, Pemilik Toko Tirta Willy, Butir 128 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide*Bukti B15), sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
128	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Ketika mendapat produk LM apakah mendapat kesulitan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>

- (iii) Keterangan Saksi Parasian Sihite, Pengelola Toko Berkah, Butir 88 BAP tanggal 11 Oktober Oktober 2017 (*vide*Bukti B19), sebagai berikut:

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
88.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Waktu penjualan LM, apakah mengalami hambatan dalam memperoleh barang LM?</i>
	Jawaban	<i>Hambatan tidak, tapi kadang suka hilang barangnya teh pucuk.</i>

- (iv) Keterangan Saksi Sunaryo, pemilik Toko Sabar Subur, Butir 143 BAP

tanggal 10 Oktober 2017 (*vide*Bukti B18), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
143	Pertanyaan Terlapor I	<i>Selama jual le minerale apakah anda mengalami kesulitan hambatan produk le minerale?</i>
	Jawaban	<i>Pas panas tidak dikirim-kirim pas 2017.</i>

- (v) Keterangan Saksi Werdana Tanzil T., pemilik TokoChandra, Butir 110 dan 111 BAP tanggal 4 Oktober 2017 (*vide*Bukti B16), sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
110.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Ada hambatan jual LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak ada.</i>
111.	Pertanyaan Terlapor I	<i>Kesulitan peroleh produk LM?</i>
	Jawaban	<i>Tidak pasti dikirim.</i>

- e. Dengan adanya peningkatan penjualan LM serta tidak adanya hambatan bagi SO untuk memperoleh produk LM, maka hal tersebut membuktikan bahwa tidak ada hambatan secara substansial bagi LM untuk menjual produknya di pasar, sehingga dalam hal ini seharusnya tidak ada kerugian/dampak negatif yang dialami oleh LM. selama periode yang dituduhkan dalam LDP; -----
- f. Suatu hambatan persaingan dapat dikatakan berlaku efektif bila hambatan tersebut bersifat substansial yang artinya hambatan tersebut harus memiliki dampak untuk mendistorsi industri AMDK secara keseluruhan dan bukan pesaing tertentu. Hal ini dijelaskan oleh Ahli Prof Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. pada butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B28) sebagai berikut:-----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban	<i>Jadi terkait dengan pertanyaan tadi apabila pemasok lain atau pemasok pesaing tersedia distributor lain maka tidak akan ada efek apapun untuk persaingan dan itu tidak substansial. Karena hukum persaingan yang diadvokasi adalah persaingan bukan pesaing. Foreclosure ketika analisis persaingan itu diterapkan, jadi analisis dampak dari kesepakatan harus menunjukkan seberapa luas dampaknya terhadap persaingan secara keseluruhan bukan dampaknya terhadap kerugian pesaing. Jadi tidak ada pembahasan untuk pesaing, namun persaingan secara keseluruhan. Saya mengutip yang namanya Kolaski, dia adalah Deputy Assistance dari Department of Justice Amerika Serikat, dimana dia menulis basic principle of common competition policy yang melindungi persaingan dan bukan pesaing individu. Jadi harus melindungi perusahaan yang berdampak terhadap persaingan dan bukan pesaing.</i>

- g. Berdasarkan keterangan Ahli, selama ada pilihan perusahaan untuk melakukan transaksi maka dalam suatu perjanjian eksklusif tersebut tidak bersifat menghambat secara substansial terhadap industri. Hal tersebut disampaikan oleh Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, S.E., M.E. pada Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017 (*vide* Bukti B26) sebagai berikut: -----

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau dilihat yang tadi Ahli sampaikan mengenai hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi absolute atau sebagian kecil tapi dia masih bisa masuk ke pasar?</i>
	Jawaban	<i>.... Jadi, artinya ketika menganalisis bagaimana dampak dari kesepakatan</i>

No.	Pertanyaan / Jawaban	Uraian
		<p><i>husus bagaimana dampaknya kepada persaingan secara keseluruhan, kemudian bisa diidentifikasi dengan seberapa jauh ketersediaan pemasok lain atau pemasok pesaing yang mengakses ke distributor lain. Seberapa banyak distributor alternatif yang tersedia bagi pesaing yang ditargetkan akan ditutup. Jika pesaing masih memiliki akses kepada pembeli lain maka tidak substansial karena dilihat dampak terhadap persaingan bukan pesaing. KPPU bukan menengahi persaingan antara pelaku usaha yang bersaing namun KPPU protect competition bukan competitor. Di Indonesia belum menerapkan UU ini based on values yang jelas. Untuk menjelaskan visi UU No.5/1999 maka kita harus mendalami doktrin untuk Indonesia, mungkin ada doktrin yang cocok tetapi tidak bisa sepenuhnya diadopsi. Menurut saya kita baiknya belajar dari negara lain. bagaimana mereka menerapkan hukum persaingan usaha dan berdasarkan doktrin yang mana yang dapat memberikan dampak yang positif yang baik pada ekonomi negara itu</i></p>

h. Berdasarkan penjelasan di atas tidak terbukti adanya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dari dugaan pelanggaran yang dituduhkan oleh Tim Investigator terhadap Terlapor I sehingga unsur praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang diatur dalam Pasal 19 Huruf (a) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi; -----

30.32 Pasal 19 Huruf b UU No. 5/1999;-----

30.32.1 Pasal 19 Huruf b UU No. 5/1999 menyatakan bahwa:-----

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

(b) menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu.”

- 30.32.2 Berdasarkan ketentuan di atas, terdapat unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam menentukan ada atau tidaknya pelanggaran dalam perkara ini, yaitu sebagai berikut: -----
- a. Melakukan kegiatan secara sendiri maupun bersama-sama; -----
 - b. Menghalangi konsumen untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing; dan -----
 - c. Dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. -----
- 30.32.3 Unsur-unsur tersebut harus terpenuhi seluruhnya (bersifat kumulatif). Apabilasalah satu unsur tidak terpenuhi, maka tidak ada pelanggaran terhadap Pasal 19 Huruf b UU No. 5/1999.-----
- 30.32.4 Unsur Melakukan Kegiatan Secara Bersama-Sama Tidak Terpenuhi;-----
- 30.32.5 Berdasarkan penjelasan pada Butir 239 sampai dengan Butir 244, maka telah jelas bahwa unsur melakukan kegiatan secara bersama-sama yang diatur dalam Pasal 19 Huruf (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi;
- 30.33 Unsur Menghalangi Konsumen Untuk Tidak Melakukan Hubungan Usaha Dengan Pelaku Usaha Pesaing -----
- 30.33.1 Dalam LDP halaman 37 butir 5 d dinyatakan: “Tindakan Para Terlapor tersebut di atas menyebabkan toko SO tidak dapat melakukan hubungan usaha dengan produsen Le Minerale, sebagai kompetitor Aqua.”-----
 - 30.33.2 Berdasarkan pernyataan di atas, Tim Investigator menyatakan bahwa konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing adalah SO dalam perkara *a quo*;-----
 - 30.33.3 Sebagaimana dijelaskan dalam Butir 88, Terlapor I tidak memiliki hubungan hukum dengan SO, sehingga Terlapor I tidakdapat menghalangi SO untuk melakukan hubungan usaha dengan produsen LM atau distributornya; -----

- 30.33.4 Sesuai dengan penjelasan Butir 162, maka terdapat fakta yang menunjukkan bahwa selama periode yang dituduhkan oleh Investigator dalam LDP, pangsa pasar LM mengalami peningkatan sebesar 2,6%;-----
- 30.33.5 Selain itu, itu terdapat fakta bahwa tidak terdapat hambatan bagi SO untuk memperoleh produk LM, sebagaimana telah dipaparkan pada Butir 253 sampai dengan Butir 256;-----
- 30.33.6 Sebagaimana dijelaskan dalam Butir 133sampai dengan Butir 135, maka tindakan Saksi Sulistyو Pramono tersebut dilakukan di luar kewenangan dan tanpa adanya kuasa khusus dan tertulis dari Direksi serta bukan merupakan instruksi/perintah dari Terlapor I;-----
- 30.33.7 Berdasarkan penjelasan di atas bahwa unsur menghalangi konsumen untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing yang diatur dalam Pasal 19 Huruf (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi;-----
- 30.33.8 Unsur Mengakibatkan Terjadinya Praktik Monopoli dan atau Persaingan Usaha Tidak Sehat Tidak Terpenuhi; -----
- 30.33.9 Berdasarkan penjelasan pada Butir 256dan Butir 263di atas, maka unsur praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang diatur dalam Pasal 19 Huruf (b) UU No. 5/1999 tidak terpenuhi; -
- 30.34 Petitum; -----
- 30.34.1 Berdasarkan uraian dan penjelasan yang Terlapor I sampaikan di atas, dengan iniTerlapor I memohon kepada Majelis Komisi Yang Terhormat untuk memutuskan sebagai berikut: -----
- 30.34.2 Menyatakan penyelidikan yang dilakukan oleh Tim Investigator adalah cacat hukum dan karenanya seluruh tahapan berikutnya, termasuk tetapi tidak terbatas pada pemberkasan, gelar perkara, dan pemeriksaan juga harus dinyatakan batal demi hukum dan tidak dapat diterima; -----

- 30.34.3 Menyatakan Terlapor I tidak terbukti melanggar Pasal 15 Ayat (3) Huruf b UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;-----
- 30.34.4 Menyatakan Terlapor I tidak terbukti melanggar Pasal 19 Huruf a UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat; -----
- 30.34.5 Menyatakan Terlapor I tidak terbukti melanggar Pasal 19 Huruf b UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. -----
- 31. Menimbang bahwa Terlapor II (PT Balina Agung Perkasa) menyerahkan Kesimpulan Hasil Persidangan yang pada pokoknya memuat hal-hal sebagai berikut (*vide* bukti T2.9); -----
- 31.1 Adapun yang menjadi dasar diajukannya Kesimpulan atas Pemeriksaan Lanjutan Terkait Dugaan Pelanggaran Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 terkait dugaan Pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh TERLAPOR I dan TERLAPOR II dalam produk Air Minum dalam kemasan Air Mineral adalah sebagai berikut: -----
- 31.2 Tim investigator KPPU salah dalam menentukan pasar bersangkutan;-----
- 31.2.1 Bahwa dalam LDP, Investigator mendefinisikan pasar bersangkutan sebagai air minum dalam kesaman (AMDK) air mineral di dalam jangkauan wilayah distribusi pasar produk TERLAPOR II. Baik pendefinisian pasar produk maupun pasar geografis tersebut adalah tidak sesuai dengan metode penentuan pasar bersangkutan sebagaimana yang diatur dalam Pasal 1 angka 10 UU . No. 5/1999 jo. Pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 3 tahun 2009 tentang Pedoman Penerapan Pasal 1 angka 10 tentang Pasar Bersangkutan (“Pedoman Pasar Bersangkutan”);-----
- 31.2.2 Bahwa pada halaman 10-11 Pedoman Pasar Bersangkutan, KPPU menyatakan sebagai berikut:--

“Pasar produk didefinisikan sebagai produk-produk pesaing dari produk tertentu ditambah dengan produk lain yang bisa menjadi substitusi dari produk tersebut. Produk lain menjadi substitusi sebuah produk jika keberadaan produk lain tersebut membatasi ruang kenaikan harga dari produk tersebut -----

Pasar Geografis adalah wilayah dimana suatu pelaku usaha dapat meningkatkan harganya tanpa menarik masuknya pelaku usaha baru atau tanpa kehilangan konsumen yang signifikan, yang berpindah ke pelaku usaha lain di luar wilayah tersebut. Hal ini antara lain terjadi karena biaya transportasi yang harus dikeluarkan konsumen tidak signifikan, sehingga tidak mampu mendorong terjadinya perpindahan konsumsi produk tersebut.”--

31.2.3 Bahwa selaku distributor dari produk TERLAPOR I, maka pesaing TERLAPOR II adalah sesama distributor produk TERLAPOR I dan distributor produk sejenis lainnya, dan bukan produsen AMDK Air Mineral. Oleh karena itu, TERLAPOR II tidak bersaing dengan PT Tirta Fresindo Jaya. Hal ini tercermin dari analisis pelanggaran pasal sebagaimana yang diuraikan Investigator pada hal. 30 LDP, sebagaimana dikutip berikut:-----

“5 c) Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha pemasok dalam perkara a quo adalah PT Tirta Investama;

b) Bahwa yang dimaksud dengan pesaing dari pelaku usaha pemasok adalah PT Tirta Fresindo Jaya selaku pesaing dari produk Le Minerale.”

31.2.4 Bahwa meskipun Investigator secara jelas mengakui bahwa pesaing dari PT Tirta Fresindo Jaya adalah TERLAPOR I tetapi pasar geografis didefinisikan sebagai wilayah distribusi pasar produk oleh TERLAPOR II dan bukannya wilayah pemasaran TERLAPOR I dan pesaing-pesaingnya. Dengan demikian, Investigator tidak dapat membedakan

antara wilayah operasi TERLAPOR II dengan batas-batas persaingan antara TERLAPOR I dan pesaingnya. -----

31.2.5 Bahwa kesalahan dalam pendefinisian pasar geografis tersebut disebabkan karena Investigator menyamakan antara wilayah dimana diduga telah terjadi tindakan antipersaingan dengan pasar geografis padahal sudah jelas dalam Pedoman Pasar Bersangkutan dimana pasar geografis didefinisikan sebagai wilayah dimana suatu pelaku usaha dapat meningkatkan harganya tanpa menarik masuknya pelaku usaha baru atau tanpa kehilangan konsumen yang signifikan, yang berpindah ke pelaku usaha lain di luar wilayah tersebut. Oleh karena Investigator sama sekali tidak melakukan analisis ini maka pendefinisian pasar bersangkutan geografis dalam perkara *a quo* tidak berdasar karena tidak didasarkan pada metode yang tepat sebagaimana diatur dalam Pedoman Pasar Bersangkutan;-----

31.3 TERLAPOR II tidak memiliki kebijakan perusahaan untuk melarang dan/atau menghalangi perusahaan lain untuk melakukan kegiatan usaha di pasar bersangkutan; -----

31.4 Mengenai himbauan lisan dan form sosialisasi yang melarang so untuk menjual produk le minerale;-----

31.4.1 Tim Investigator KPPU telah membuat pernyataan yang terlalu dini dan tidak benar, dengan menyatakan bahwa TERLAPOR I dan TERLAPOR II diduga melakukan tindakan anti persaingan yang dilakukan bersama-sama untuk menghambat pertumbuhan Le Minerale; -----

31.4.2 Tim Investigator KPPU menyatakan bahwa terdapat larangan secara lisan (himbauan) dan form sosialisasi dari pihak TERLAPOR I dan TERLAPOR II kepada Star Outlet (SO) untuk tidak menjual produk Le Minerale dan tidak memajang produk Le Minerale di tempat-tempat yang mudah terlihat, dengan konsekuensi penurunan kategori harga dari

SO menjadi Wholesaler (W) apabila himbauan tersebut dilanggar.-----

31.4.3

Bahwa tidaklah benar dan tidak terbukti TERLAPOR II melarang SO untuk menjual produk Le Minerale dan tidak memajang produk Le Minerale di tempat-tempat yang mudah terlihat, sebagaimana fakta yang terungkap berdasarkan:----

- a. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO TIRTA WILLY, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 4 Oktober 2017;-----
- b. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO CHANDRA, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 11 Oktober 2017;-----
- c. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO PULOMAS JAYA, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 10 Oktober 2017;-----
- d. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO SABAR SUBUR, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 11 Oktober 2017;-----
- e. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO BERKAH, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 11 Oktober 2017; dan -----
- f. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II yaitu SO MEJUAH-JUAH, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 11 Oktober 2017.-----

- 31.4.4 Pada intinya Saksi-Saksi SO tersebut dalam pemeriksaan Lanjutan di KPPU menerangkan hal-hal sebagai berikut:-----
- a. Bahwa disamping menjual produk aqua, SO juga menjual produk-produk minuman lainnya seperti Levios, San Qua, Oasis, dan lain sebagainya termasuk Le Mineral. -----
 - b. Bahwa display produk di SO adalah inisitaif dari SO sendiri, dan dalam penyusunan produk tidak pernah ada pengaturan perintah dari TERLAPOR II maupun TERLAPOR I. -----
 - c. Bahwa tidak pernah ada himbauan atau larangan dari TERLAPOR II untuk menjual produk-produk kompetitor seperti Levios, Oasis, San Qua, Ades dan lain-lain.-----
 - d. Bahwa tidak pernah ada himbauan atau larangan untuk menjual Le Mineral di SO-SO tersebut; -----
 - e. Tidaklah benar bahwa ada ancaman dari TERLAPOR II kepada saksi-saksi sebagai SO yang menyatakan “Kalau menjual Le Mineral akan di degradasi/diturunkan dari SO menjadi W.”-----
- 31.4.5 Apabila ada himbauan lisan dan form sosialisasi sebagaimana yang dimaksud oleh Tim Investigator KPPU, maka hal tersebut adalah dalam kapasitas pribadi oknum karyawan dan dengan segala konsekuensi dan tanggungjawab pribadi yang bersangkutan dan bukan atas nama perusahaan. --
- 31.4.6 Pada faktanya, pihak Le Mineral yang justru telah melakukan tindakan tidak etis dalam melakukan proses *branding* produknya di lapangan, sebagaimana fakta yang diperoleh berdasarkan: -----
- a. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II, yaitu FADLY SUKMA, SUPERVISOR PT BAP, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 27 September 2017; dan -----

- b. Keterangan Saksi Fakta dari TERLAPOR II, yaitu AGUNG PRAMUDJI PUTRA, SUPERVISOR PT BAP, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 27 September 2017. -----
- 31.4.7 Pada intinya Saksi Fadly Sukma dan Agung Pramudji Putra menerangkan bahwa:-----
- a. Pihak Le Minerale dalam memasang plakat/reklame telah dengan sengaja mencopot plakat/reklame Aqua di toko-toko ritel di sekitaran Jakarta Timur dan Bekasi. --
- b. Pihak Le Minerale dalam memasang poster/reklame telah dengan sengaja menempa poster/reklame Aqua dengan poster/reklame Le Minerale di toko-toko ritel di sekitaran Jakarta Timur dan Bekasi. -----
- 31.5 Mengenai komunikasi surat elektronik antara TERLAPOR I dan TERLAPOR II perihal degradasi so menjadi wholesaler; -----
- 31.5.1 Dalam perkara *a quo*, Tim Investigator mendalilkan bahwa TERLAPOR I dan TERLAPOR II melarang SO untuk menjual produk Le Minerale dan mendegradasi status SO Chun Chun menjadi W dengan tujuan untuk menghambat pertumbuhan Le Minerale, sebagaimana yang tercantum dalam komunikasi melalui rangkaian surat elektronik (surel) pada tanggal 16 Mei 2016, 17 Mei 2016 dan 24 Mei 2016 antara TERLAPOR I dan TERLAPOR II perihal “Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller,” yang mencantumkan kalimat “sehubungan dengan upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale).” -----
- 31.5.2 Adapun Tim Investigator telah keliru dalam menilai arti dan latar belakang dari rangkaian surel tersebut;-----
- 31.5.3 Bahwa berdasarkan: -----
- a. Keterangan Saksi Fakta SULISTYO PRAMONO, *Key Account Executive* Jakarta 2, PT TIV, yang menerangkan dibawah sumpah

- pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Selasa, tanggal 12 September 2017;-----
- b. Keterangan Saksi Fakta NURSAMSU, Kepala Penjualan PT BAP, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Kamis, tanggal 12 Oktober 2017; dan -----
 - c. Keterangan Saksi Fakta DINDIN SIROJUDIN, Distribution Relation PT BAP, yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Senin, tanggal 16 Oktober 2017; -----
 - d. Diperoleh fakta bahwa pembahasan mengenai degradasi SO Chun Chun dan pencantuman kalimat “sehubungan dengan upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale)” dilakukan oleh oknum pegawai TERLAPOR I, dalam hal ini Sulistyو Pramono, yang tidak didasari kewenangan yang sah ataupun mandat dari organ perusahaan TERLAPOR I, dan juga tidak disepakati oleh TERLAPOR II. -----

31.5.4 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi-Saksi tersebut di atas, pengiriman surel tertanggal 16 Mei 2016 dari Nursamsu kepada Sulistyو Pramono, yang juga dikirimkan melalui *carbon copy* (“cc”) kepada Hironimus Suhari merupakan bentuk laporan dari Nursamsu atas perselisihan yang terjadi antara Sulistyو Pramono dengan Saudara Yatim Agus Prasetyo dari SO Chun Chun pada tanggal 11 Mei 2016. Pada hari itu, Sulistyو Pramono yang mengunjungi SO Chun Chun dengan Nursamsu, terlibat pertengkaran dengan Yatim Agus Prasetyo.-----

31.5.5 Pada tanggal 16 Mei 2016, saudara Hironimus Suhari selaku atasan dari Nursamsu meminta penjelasan kronologis dari pertengkaran antara Sulistyو Pramono dengan Yatim Agus Prasetyo. Sebagai tindak lanjutnya Nursamsu mengirimkan

- surel tertanggal 16 Mei 2016 kepada Jironimus Suhari dan Sulistyio Pramono.-----
- 31.5.6 Sulityo Pramono yang menerima surel dari Nursamsu kemudian meneruskan surel tersebut pada tanggal 17 Mei 2016 kepada Senior Manager TERLAPOR II, Denny Lasut, dengan menambahkan kata-kata “sehubungan dengan upaya untuk menghambat pertumbuhan kompetitor (Le Minerale)” dan “dipandang perlu saya mengmabil tindakan untuk melakukan degradasi” (yang merujuk kepada SO Chun Chun). dikarenakan yang bersangkutan masih emosional akibat pertengkarnya dengan Yatim Agus Prasetyo. -----
- 31.5.7 Hal tersebut dilakukan Sulistyio Pramono tanpa ada dasar kewenangan yang sah, mengingat: (i) pendegradasian status SO adalah wewenang TERLAPOR II; (ii) Saksi-Saksi yang merupakan karyawan TERLAPOR I yang dihadirkan dalam persidangan mengkonfirmasi bahwa Sulistyio Pramono tidak diberikan mandat/kuasa/persetujuan dalam bentuk apapun oleh atasan dan organ perusahaan TERLAPOR I untuk mengirim surel tertanggal 17 Mei 2017 tersebut.-----
- 31.5.8 Bahwa berdasarkan komunikasi melalui surel sebagaimana dimaksud diatas adalah bukan dalam komunikasi dalam kapasitas sebagai dan mewakili perusahaan, walaupun komunikasi dimaksud dengan menggunakan alamat email perusahaan, bahwa faktanya komunikasi melalui e-mail dimaksud adalah dalam kapasitas pribadi dan dengan segala konsekuensi dan tanggungjawab pribadi yang bersangkutan dan bukan atas nama perusahaan sebagaimana dimaksud oleh Tim Investigator.-----
- 31.5.9 Bahwa Pasal 103 Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (UUPT) menyatakan:-----

“Direksi dapat memberi kuasa tertulis kepada 1 (satu) orang karyawan Perseroan atau lebih atau kepada orang lain untuk dan atas nama Perseroan melakukan perbuatan hukum tertentu sebagaimana yang diuraikan dalam surat kuasa.”

- 31.5.10 Bahwa pada bagian penjelasan pasal demi pasal dari UUPT, atas ketentuan Pasal 103 tersebut di atas diberikan penjelasan sebagai berikut:-----
“Yang dimaksud “kuasa” adalah kuasa khusus untuk perbuatan tertentu sebagaimana disebutkan dalam surat kuasa.”
- 31.5.11 Bahwa, Kesalahan karyawan perusahaan tidak dapat serta merta menimbulkan kewajiban pertanggungjawaban dari Direksi atau perusahaan. Berdasarkan ilustrasi pertanyaan diatas, maka dalam hal direksi tidak pernah memberikan kuasa khusus secara tertulis (Pasal 103 UUPT) kepada karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang oleh Undang-Undang, sementara perusahaan sendiri telah memiliki panduan perilaku yang sewajarnya telah diketahui dan dipahami oleh karyawan yang melakukan pelanggaran tersebut, maka perusahaan atau Direksi tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan pelanggaran undang-undang yang dilakukan oleh karyawan tersebut.-----
- 31.5.12 Bahwa, berdasarkan Pasal 103 UUPT tersebut, patut digarisbawahi bahwa suatu perusahaan hanya dapat dimintai pertanggungjawaban atas kerugian yang disebabkan oleh karyawannya apabila karyawan tersebut menerima kuasa khusus secara tertulis dari Direksi. Dengan demikian, ada factor penting yang harus dibuktikan terlebih dahulu apabila perusahaan hendak dimintai pertanggungjawaban atas kesalahan karyawannya yang menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, yaitu adanya kuasa khusus secara tertulis dari Direksi kepada karyawan yang pada intinya menugaskan/memerintahkan karyawan tersebut

untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud. Apabila dalam hal karyawan dimaksud tidak pernah mendapatkan kuasa khusus yang tertulis dari Direksi, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan. -----

31.5.13 Bahwa, Suatu tindakan karyawan tidak serta merta secara langsung dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan, karena secara hukum yang dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan hanya Direksi sebagai Organ Perseroan. Dalam hal ini, karyawan dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan sepanjang yang bersangkutan mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi yang khusus menyebutkan untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud. Apabila karyawan tersebut tidak pernah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi, maka tindakannya tidak dapat dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan. Email atau fasilitas perusahaan yang digunakan oleh karyawan tersebut tidak serta merta dianggap bahwa karyawan telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hal ini perlu dibuktikan terlebih dahulu apakah karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Bila tidak, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan maka tindakan karyawan tersebut bukan merupakan tindakan/kebijakan perusahaan. -----

31.6 Kewenangan pengangkatan dan/atau pendegradasian SO merupakan kewenangan TERLAPOR II; -----

31.6.1 Bahwa berdasarkan Memo Internal No. 030/BAP/Operation/Int/III-2013 yang disampaikan TERLAPOR II (PT BAP) mengenai kategori pelanggan berdasarkan target penjualan yaitu sebagai berikut:

31.6.2 Prosedur Promosi & Degradasi Harga Pelanggan BAP: -----

Diajukan	Approval 1	Approval 2	Approval 3
Ka. Penjualan	⇨ Ka. Cabang ⇨	Sales Manager ⇨	Direktur

Syarat dan Ketentuan:

- a. Target penjualan pelanggan dengan harga SO minimal 6000 Galon dan atau 3000 SPS.
- b. Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholeseller.
- c. Apabila pelanggan dengan harga Wholeseller mencapai target harga SO maka bulan berikutnya akan mendapatkan harga SO (Vide Bukti, Memo Internal TERLAPOR II (PT BAP)).

31.6.3 Bahwa, dikatakan terkait dengan adanya mekanisme promosi dan degradasi toko dimaksud, berdasarkan fakta dan bukti yang terbuka dari Persidangan Pemeriksaan Lanjutan terhadap saksi-saksi, Ahli dan bukti surat dan/atau dokumen, dan Keterangan Pelaku Usaha adalah merupakan kewenangan mutlak dari TERLAPOR II.-----

31.7 Alasan pendegradasian so chun-chun bukan dikarenakan menjual produk le minerale melainkan karena permasalahan volume pembelian dan pembayaran; -----

31.7.1 Fakta persidangan menunjukkan bahwa penentuan status toko, termasuk degradasi, merupakan mutlak kewenangan TERLAPOR II. Adapun terkait penurunan status (degradasi) SO Chun Chun bukan dikarenakan menolak menjual produk Le Minerale melainkan permasalahan volume pembelian dimana SO Chun Chun tidak dapat memenuhi target pembelian yang telah dipersyaratkan; dan masalah pembayaran dimana SO Chun-Chun memiliki *outstanding* pembayaran sebanyak 4 kali.-----

31.7.2 Hal ini sebagaimana disampaikan oleh saksi-saksi yang diperiksa antara lain yaitu Saksi Nursamsu, Saksi Lauw Prasetia Utama, dan keterangan TERLAPOR II.-----

- 31.8 Tuduhan tim investigator KPPU tidak beralasan karena TERLAPOR II tidak menguasai pasar dalam pasar bersangkutan;
- 31.8.1 Bahwa sebagaimana keterangan Ahli Ekonomi, Prof. Dr. Ine Minara Ruki, pembuktian pelanggaran Pasal 15 ayat (3) dan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5/1999 membutuhkan pembuktian adanya dampak terhadap persaingan yang signifikan. Tanpa adanya dampak terhadap persaingan, maka tidak terdapat pelanggaran kedua ketentuan tersebut. -----
- 31.8.2 Bahwa agar larangan menjual suatu produk dapat efektif menghambat persaingan, maka pelaku usaha yang melakukannya harus memiliki kekuatan pasar, yang salah satu indikasinya adalah adanya penguasaan pangsa pasar yang signifikan dan hambatan pasar yang tinggi. Tanpa adanya penguasaan pangsa pasar dan hambatan pasar yang tinggi maka upaya satu pelaku usaha untuk merestriksi persaingan tidak akan efektif.-----
- 31.8.3 Bahwa berdasarkan pemeriksaan, tidak terdapat bukti bahwa TERLAPOR II telah menguasai pasar distribusi produk AMDK. TERLAPOR II hanya merupakan salah satu dari distributor dari 4 (empat) TERLAPOR I. Selain itu, belum diperhitungkan pula distributor dari produsen AMDK Air Mineral yang lain, seperti PT Tirta Fresindo Jaya. Oleh karena itu, tidak ada ketergantungan dari SO, wholesaler, dan retailer terhadap pasokan AMDK dari TERLAPOR I. -----
- 31.8.4 Bahwa kegiatan distribusi produk AMDK, khususnya di wilayah operasi TERLAPOR I, bukanlah merupakan kegiatan usaha yang membutuhkan investasi dan penguasaan teknologi yang tinggi. Untuk menjadi distributor, pelaku usaha cukup menyediakan gudang, armada pengangkutan, dan tenaga penjualan. Oleh karena itu, tidak terdapat hambatan masuk yang signifikan ke pasar distribusi AMDK. -----
- 31.8.5 Bahwa selain itu, di pasar produksi dan penjualan AMDK, khususnya AMDK Air Mineral, terdapat

banyak sekali pemain, baik yang berskala nasional maupun yang berskala lokal. Berdasarkan data Aspindo, secara nasional terhadap hampir kurang lebih 700 pelaku usaha dan 2000 merek. Oleh karena itu, tidak mungkin TERLAPOR I sebagai distributor produk Aqua dapat menciptakan hambatan persaingan di pasar. -----

31.8.6 Bahwa dengan demikian, tidak terbukti ada penguasaan pasar AMDK, khususnya AMDK Air Mineral, oleh TERLAPOR II sehingga dengan demikian tindakan oknum karyawan TERLAPOR II terhadap SO tidak akan berdampak signifikan di pasar manapun; -----

31.9 Tidak ada hambatan/halangan bagi le minerale untuk memasarkan produknya dalam pasar bersangkutan; -----

31.9.1 Bahwa Investigator mendalilkan bahwa ancaman TERLAPOR I dan TERLAPOR II kepada para pedagang SO merupakan strategi yang sangat substantial. TERLAPOR II menolak dalil Investigator dengan alasan-alasan sebagai berikut:-----

a. SO yang mendapat ancaman hanya segelintir dibandingkan dengan SO yang menjadi pelanggan TERLAPOR II, yang jumlah mencapai hingga 628 SO. Ini belum mempertimbangan SO PT Tirta Fresindo Jaya selain SO yang juga menjual produk Aqua. Oleh karena itu tidak mungkin ancaman oleh oknum karyawan TERLAPOR II terhadap segelintir SO Aqua saja dapat menjadi hambatan yang berarti bagi pemasaran dan penjualan Le Minerale di pasar manapun; -----

b. SO bukanlah merupakan satu-satunya cara bagi pemasok AMDK Air Mineral dan distributornya untuk memasarkan produknya (bukan satu-satunya akses ke pasar). Sebagaimana skema proses distribusi AMDK dalam LDP, selain menjual ke SO, distri butor dapat menjual AMDK secara langsung ke wholesaler dan retailer. Ancaman kepada

segelintir SO tidak akan menghambat akses produk Le Minerale secara langsung ke wholesaler dan retailer dan pada demikian, yang jumlahnya secara total mungkin lebih banyak dibandingkan SO. Dengan demikian, konsumen akhir tidak terdampak sama sekali atau setidaknya tidak terdampak secara signifikan oleh ancaman oknum karyawan TERLAPOR II ke segelintir SO; -----

- c. Hambatan yang ditimbulkan oleh ancaman oknum karyawan TERLAPOR II, jikapun ada, hanya berlangsung dalam jangka waktu yang sangat singkat, yaitu Juli-September 2016. Sebagaimana keterangan Ahli Ekonomi, Prof. Dr. Ine Minara S. Ruki, jangka waktu perjanjian akan mempengaruhi signifikansi dampak dari suatu transaksi eksklusif, yang mana transaksi eksklusif yang berdurasi sangat pendek tidak akan menimbulkan tertutupnya akses ke pasar secara signifikan. Telah terbukti dalam pemeriksaan, bahwa setelah adanya somasi terbuka oleh PT Tirta Fresindo Jaya, penjualan Le Minerale mulai naik dan SO yang merasa mendapat ancaman sudah tidak diancam lagi. Dengan demikian tidak ada bukti mengenai dampak yang signifikan terhadap penjualan Le Minerale; -----

31.9.2 Bahwa berdasarkan alasan-alasan tersebut di atas, terbukti tidak ada hambatan/halangan bagi pemasaran produk Le Minerale di pasar manapun sehingga klaim Investigator tentang dampak yang sangat substantial terhadap produk Le Minerale tidak terbukti. -----

31.10 Mengenai fakta-fakta lain yang terungkap dalam persidangan; --

- 31.10.1 Bahwa AHLI FAISAL BASRI, SE, MA. yang menerangkan di bawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Selasa, tanggal 24

Oktober 2017 yang pada pokoknya menerangkan sebagai berikut: -----

- a. Bahwa berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Industri minuman merupakan bagian dari Sub-Sektor Industri makanan dan minuman, Sub-Sektor ini selama kurun waktu 2011-2016 mengalami pertumbuhan tertinggi. Pada semester pertama 2017, pertumbuhan sub-sektor makanan dan minuman masih relatif tinggi, jauh lebih tinggi dari pertumbuhan rerata industry maupun pertumbuhan produk domestik broto (PDB) serta tertinggi kedua setelah industry kimia dan farmasi. -----
- b. Industri makan dan minuman merupakan penyumbang terbesar bagi industry manufaktur nonmigas yaitu sebesar 34,4 persen. -----
- c. Bahwa secara umum bisa dikatakan persaingan di industri minuman dalam kemasan cukup ketat dengan berbagai banyaknya merek tersedia di pasar dengan kemasan beragam dan berbagai ukuran. -----
- d. Bahwa praktek penggunaan harga referensi adalah hal yang lazim. Harga bisa digunakan sebagai acuan untuk mengatur fee atau margin dan perbandingan dengan harga pesaing. Oleh karena itu harga referensi tidak bersifat mengikat, kecuali ada aturan tentang itu yang dibolehkan oleh peraturan perundang-undangan, misalnya penetapan harga eceran tertinggi (HET) yang bersifat wajib. -----
- e. Berdasarkan teori ekonomi, apa saja pertimbangan Outlet untuk menjual produk yang dipasok oleh berbagai distributor?-----
- f. Pertimbangan utamanya adalah memaksimalkan laba. Jika ada beberapa pilihan, tentu yang dipilih adalah produk

- yang menghasilkan laba tinggi. Jika bisa menjual beberapa produk sejenis, outlet mengutamakan produk yang menghasilkan margin tertinggi. -----
- g. Apa yang dimaksud dengan hambatan persaingan? Bagaimana hambatan persaingan dapat dikatakan berlaku secara efektif -----
- h. Hambatan persaingan atau barriers to entry adalah segala hambatan atau halangan yang membuat pelaku baru sulit masuk ke pasar atau ke industry tertentu. Hambatan berlaku efektif jika menggerus pendapatan atau laba perusahaan yang sudah ada lebih dulu di pasar. Hambatan bisa disebabkan oleh beberapa factor: A. Startup cost tinggi. B. Konsumen menanggung switching cost yang tinggi. C. Patents. D. Benefit perpajakan yang dinikmati perusahaan yang sudah mapan dipasar; -----
- i. Jika pesaing baru masih leluasa memasarkan produknya, misalnya melalui promosi agresif, atau alternative pemasaran lainnya, berarti hambatan itu tidak efektif;-----
- j. Menurut ilmu ekomoni, Faktor apa yang mempengaruhi naik turunnya penjualan suatu produk dalam suatu pasar bersangkutan? ----
- k. Promosi yang gencar oleh perusahaan X bisa meningkatkan penjualan, sebaliknya promosi penjualan atau pangsa pasar perusahaan X. Tentu saja masih cukup banyak lagi yang mempengaruhi penjualan, misalnya: pengenalan ginik baru, sentiment negative terhadap suatu merk, serta musim.-----
- l. Bagaimana faktor perubahan musim, misalnya dari musim kemarau ke musim hujan- mempengaruhi naik/turunnya penjualan atau pangsa pasar suatu produk?--
- m. Penjualan sejumlah produk memiliki pola tertentu karena factor musim. Di Inggris

misalnya, penjualan kipas angin meningkat tajam ketika musim panas, apalagi jika musim panas yang bersifat ekstrim. Untuk industry seperti minuman, penjualan produk minuman cenderung melemah ketika musim dingin atau musim hujan. -----

- n. Berdasarkan teori ekonomi, mohon jelaskan bagaimana umumnya pergerakan pangsa pasar dari suatu produk yang baru masuk ke pasar (new entrant)? -----
 Produk yang baru masuk pasar sudah barang tentu menghadapi banyak rintangan hingga bisa melakukan penetrasi pasar. Lazimnya membutuhkan pengeluaran cukup besar untuk iklan di media masa, outdoor, media social, atau menggunakan petugas khusus yang langsung mendatangi calon konsumen. Bisa juga dengan menjalin kontrak kerja sama dengan pedagang ritel, menjadi sponsor kegiatan, dan banyak lagi.
- o. Selama periode promosi, perusahaan menawarkan harga khusus dan atau embel-embel hadiah. Lebih Efektif lagi, jika perusahaan tersebut telah memiliki berbagai produk yang sudah mapan di pasar sehingga bisa menerapkan kebijakan bandling dengan produk barunya.-----
- p. Terkadang melakukan trik perbandingan dengan produk pesaing, kalau perlu dengan menjelek-jelekan produk pesaing seperti terjadi pada kasus sepeda motor. Boleh jadi cara-cara seperti itu tidak etis dalam perspektif persaingan sekalipun. Jika ada yang merasa dirugikan (pencemaran nama baik), yang merasa dirugikan bisa menuntut lewat proses perdata maupun pidana. -----
- q. Produk pesaing adalah “Musuh” dan untuk menghadapinya dipompakan semangat juang

kepada karyawan sebagaimana pada gambar yang disampaikan Ahli. -----

- 31.10.2 Bahwa AHLI Prof. Dr. NINDYO PRAMONO, SH, MS., yang menerangkan dibawah sumpah pada persidangan terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 25 Oktober 23 September 2017 yang pada pokoknya adalah sebagai berikut: -----
- a. Bahwa Dalam suatu Perusahaan, siapakah yang mempunyai kewenangan untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan dalam kaitanya dengan pihak lain? -----
 - b. Bahwa, berdasarkan Pasal 1 angka 5 UUPT menyatakan Direksi adalah Organ Perseroan yang berwenang dan bertanggungjawab penuh atas pengurusan Perseroan untuk kepentingan Perseroan, sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan serta mewakili Perseroan, baik di dalam maupun di luar pengadilan sesuai dengan ketentuan anggaran dasar. -----
 - c. Bahwa, Pasal 92 ayat (1) dan (2) UUPT menyatakan: -----
 - (1) Direksi menjalankan pengurusan Perseroan untuk kepentingan Perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan.
 - (2) Direksi berwenang menjalankan pengurusan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sesuai dengan kebijakan yang dipandang tepat, dalam batas yang ditentukan dalam undang-undang ini dan/atau anggaran dasar.
 - d. Bahwa, Pasal 98 ayat (1) dan (2) UUPT menyatakan: -----
 - (1) Direksi mewakili Perseroan baik didalam maupun diluar pengadilan.-----
 - (2) Dalam hal anggota Direksi terdiri lebih dari 1 (satu) orang, yang berwenang mewakili perseroan adalah setiap

anggota Direksi, kecuali ditentukan lain dalam anggaran dasar.-----

- e. Dan, dari beberapa Pasal tersebut diatas, dapat diketahui bahwa Direksi sebagai salah satu alat perlengkapan Perseroan, selain memiliki kewenangan untuk mengurus Perseroan, juga memiliki kewenangan untuk mewakili Perseroan baik di dalam maupun diluar pengadilan, untuk dan atas nama Perseroan. Kewenangan yang dimiliki oleh Direksi tersebut merupakan amanat dari UUPT, oleh sebab itu, pihak yang berwenang untuk bertindak atas nama perusahaan dalam kaitannya dengan pihak lain adalah Direksi Perseroan.-----
- f. Bahwa, Apakah tindakan yang dilakukan oleh seorang karyawan perusahaan dapat dianggap sebagai tindakan untuk dan atas nama perusahaan? -----
 Belum Tentu, sebagaimana telah Ahli jelaskan sebelumnya, dalam struktur pengurus PT, kewenangan untuk mewakili Perseroan dan bertindak untuk dan atas nama Persroan itu melekat pada DireksiPerseroan. Dengan demikian, seorang karyawan Perseroan baru bisa bertindak untuk dan atas nama Perseroan apabila dirinya telah diberi kuasa oleh Direksi untuk melakukan suatu tindakan untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hukum Perseroan, pemberian kuasa ini juga harus dalam bentuk tertulis dan bersifat kuasakhusus, sebagaimana diatur dalam Pasal 103 UUPTdan penjelasannya yang menyatakan demikian.
 Direksi dapat memberi kuasa tertulis kepada 1 (satu) orang karyawan Perseroan atau lebih atau kepada orang lain untuk dan atas nama Perseroan melakukan perbuatan hokum tertentu sebagaimana yang diuraikan dalam

surat kuasa khusus untuk perbuatan tertentu sebagaimana disebutkan dalam surat kuasa (Penjelasan Pasal 103 UUPt).

Dikarenakan, Pemberian kuasa ini berkaitan dengan perseroan terbatas, maka UUPt berlaku sebagai Lex Specialis dari KUHPerdara, sehingga pemberian kuasa dari Direksi kepada karyawan sepenuhnya tunduk pada ketentuan yang diatur dalam Pasal 103 UUPt.

- g. Bahwa, maksud dan konsekwensi hukum bagi perusahaan yang melaksanakan training atau pelatihan mengenai panduan mengenai panduan perilaku dan kepatuhan hukum bagi karyawannya serta membuat panduan tertulis mengenai hal yang tersebut? -----

Pelatihan mengenai panduan perilaku dan kepatuhan hukum bagi karyawan suatu perusahaan, merupakan bagian dari perbuatan pengurusan perusahaan yang menjadi tanggungjawab Direksi dalam rangka menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan membentuk system tata kelola perusahaan yang baik. Setiap karyawan wajib memahami dan mematuhi aturan internal perusahaan yang disebut juga sebagai Code of Conduct atau Code of Ethics yang berarti sebagai berikut:-----

“Suatu rangkaian petunjuk tertulis yang diterbitkan oleh suatu organisasi bagi para pekerjanya dan pengurus untuk membantu mereka melakukan segala perbuatan mereka agar sesuai dengan nilai-nilai dan standar etika”

Bahwa, Kode Perilaku atau Kode Etik ini perlu dipahami oleh seluruh jajaran pengurus dan karyawan perusahaan sebagai rambu-rambu perilaku dalam bekerja secara profesioanal di perusahaan dimana mereka

bekerja. Pelanggaran atas kode etik atau kode perilaku dalam perusahaan tersebut akan berakibat pada munculnya berbagai konsekuensi hukum yang dapat berdampak bagi pelaku pelanggarannya, misalnya pemotongan gaji, peringatan keras, hingga pemecatan.

Bahwa, apabila karyawan perusahaan melakukan kesalahan seperti melakukan tindakan yang dilarang dalam UU No.5 Tahun 1999, apakah perusahaan secara hukum dapat dimintai pertanggungjawaban/disalahkan apabila perusahaan/direksi (1) tidak pernah memerintahkan karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang tersebut; Atau (2) sudah menerbitkan panduan perilaku bagi karyawan untuk tidak melakukan tindakan tersebut?-----

Bahwa, Kesalahan karyawan perusahaan tidak dapat serta merta menimbulkan kewajiban pertanggungjawaban dari Direksi atau perusahaan. Berdasarkan ilustrasi pertanyaan diatas, maka dalam hal direksi tidak pernah memberikan kuasa khusus secara tertulis (Pasal 103 UUPK) kepada karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang oleh Undang-Undang, sementara perusahaan sendiri telah memiliki panduan perilaku yang sewajarnya telah diketahui dan dipahami oleh karyawan yang melakukan pelanggaran tersebut, maka perusahaan atau Direksi tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan pelanggaran undang-undang yang dilakukan oleh karyawan tersebut.

Bahwa, berdasarkan Pasal 103 UUPK tersebut, patut digarisbawahi bahwa suatu perusahaan hanya dapat dimintai pertanggungjawaban atas kerugian yang

disebabkan oleh karyawannya apabila karyawan tersebut menerima kuasa khusus secara tertulis dari Direksi. Dengan demikian, ada factor penting yang harus dibuktikan terlebih dahulu apabila perusahaan hendak dimintai pertanggungjawaban atas kesalahan karyawannya yang menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, yaitu adanya kuasa khusus secara tertulis dari Direksi kepada karyawan yang pada intinya menugaskan/memerintahkan karyawan tersebut untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud. Apabila dalam hal karyawan dimaksud tidak pernah mendapatkan kuasa khusus yang tertulis dari Direksi, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan.

- h. Apa syarat/batasan suatu tindakan/keputusan karyawan pada level menengah bawah dapat dianggap sebagai keputusan/kebijakan perusahaan sehingga dapat dimintai pertanggungjawaban kepada perusahaan? -----

Bahwa, syarat/batasan suatu tindakan /keputusan karyawan pada level menengah bawah dianggap sebagai keputusan/kebijakan perusahaan apabila tindakan/keputusan karyawan tersebut dilakukan berdasarkan mandat atau kuasa dari Direksi sebagai Organ Perseroan yang berhak bertindak mewakili perusahaan baik di dalam maupun diluar pengadilan sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1 angka 5 Jo. Pasal 98 ayat (1) UUPT, apabila ketentuan Pasal 103 UUPT telah terjadi dimana Direksi telah memberi kuasa kepada karyawan yang bersangkutan, maka karyawan tersebut dapat bertindak untuk dan atas nama Direksi mewakili Perusahaan.

- i. Apakah penggunaan email atau fasilitas perusahaan lainnya oleh seorang karyawan serta merta dapat dikategorikan tindakan karyawan tersebut sebagai tindakan/kebijakan perusahaan? -----
Bahwa Tidak Bisa, Suatu tindakan karyawan tidak serta merta secara langsung dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan, karena secara hukum yang dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan hanya Direksi sebagai Organ Perseroan. Dalam hal ini, karyawan dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan sepanjang yang bersangkutan mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi yang khusus menyebutkan untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud. Apabila karyawan tersebut tidak pernah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi, maka tindakannya tidak dapat dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan. Email atau fasilitas perusahaan yang digunakan oleh karyawan tersebut tidak serta merta dianggap bahwa karyawan telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hal ini perlu dibuktikan terlebih dahulu apakah karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Bila tidak, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan maka tindakan karyawan tersebut bukan merupakan tindakan/kebijakan perusahaan.
- j. Apakah penerapan Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999 bersifat Per Se Illegal atau Rule of Reason? Unsur-unsur apa saja yang harus dipenuhi agar suatu tindakan dapat dikatakan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999? Bahwa, Pasal 15 ayat (3) UU No.5 Tahun 1999 menyatakan:

Pendekatan Per Se Illegal dan pendekatan Rule of Reason adalah suatu metode pendekatan hukum dalam melarang kegiatan perdagangan yang mengakibatkan timbulnya monopoli. Dengan pendekatan “Per se” yang dimaksudkan adalah bahwa dengan hanya melakukan tindakan yang dilarang, demi hukum tindakan tersebut dianggap bertentangan dengan hukum yang berlaku. Sementara yang dimaksud dengan pendekatan Rule of Reason adalah bahwa dengan telah terbukti dilakukannya tindakan tersebut saja, tidak otomatis tindakan tersebut sudah bertentangan dengan hukum, tetapi harus dilihat dulu sejauh mana akibat dan tindakan tersebut menimbulkan monopoli atau akan mengakibatkan kepada persaingan curang. (Dr. Munir Fuady, SH, MH, LLM, Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Modern di Era Global, Penerbit PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2012, hal. 214).

- k. Bahwa, Larangan yang disebutkan pada Pasal 15 ayat (3) huruf b adalah larangan untuk membuat “Perjanjian Tertutup” mengenai harga atau potongan harga dengan suatu syarat yang terlarang yaitu “Tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok”, terkait dengan ketentuan Pasal 15 KPPU telah mengeluarkan Pedomannya yang pada intinya menyatakan bahwa “Perjanjian Tertutup” kemungkinannya juga memiliki akibat yang positif, maka dalam melaksanakan ketentuan Pasal 15 diperlukan penafsiran yang tidak kaku atas ketentuan pasal tersebut (Peraturan KPPU No. 5 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pasal 15 (Perjanjian Tertutup) UU No. 5 Tahun 1999, Paragraf ke-4, halaman 5).

Dalam hal ini , Ahli berpendapat bahwa meskipun Pasal 15 secara kontrukrif kalimat pasalnya bersifat Per Se Illegal, namun dikarenakan suatu perjanjian tertutup tidak selalu berdampak negative maka penerapan ketentuan Pasal 15 tersebut harus dapat diterapkan secara Rule of Reason. Ahli juga berpendapat karena KPPU telah mengeluarkan pedoman dan mengakui bahwa penerapan Pasal 15 tersebut dilaksanakan secara Rule of Reason, maka dalam menangani perkara yang terkait dengan Pasal 15 KPPU harus menerapkannya secara Rule of Reason. Pada intinya, KPPU tidak boleh menyimpaingi pedoman yang dibuatnya sendiri. Dengan diterapkannya Rule of Reason dalam ketentuan Pasal 15 tersebut, maka pembuktiannya tidak boleh hanya bersifat perkiraan/hypothetical, namun harus dibuktikan dampak nyata dari perjanjian tertutup tersebut bahwa memang benar telah merugikan konsumen dan mengurangi tingkat persaingan di pasar.-----

1. Apakah unsur “Perjanjian” merupakan unsur utama yang harus dibuktikan terlebih dahulu dalam pemenuhan unsur pelanggaran Pasal 15 ayat (3) Huruf b UU No. 5 tahun 1999? ----
Ya, Bahwa redaksi Pasal 15 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 secara sepesifik menunjuk pada larangan untuk membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atau suatu barang dan/atau jasa tertentu. Dengan demikian, metode pembuktian atas terjadinya pelanggaran atas ketentuan pada pasal tersebut harus menunjuk pada perjanjian yang patut diduga telah melanggar larangan dalam pasal tersebut.
- m. Jelaskan siapa yang dimaksud dengan “Pelaku usaha Penerima Barang”, “Pelaku

Usaha Pemasok” dan “Pelaku Usaha Pesaing” dalam {asal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999? -----

Bahwa, UU No. 5 Tahun 1999 tidak secara spesifik memberikan definisi atas “Pelaku Usaha Penerima barang”, “Pelaku Usaha Pemasok” dan “Pelaku Usaha Pesaing”. Namun demikian, pada penjelasan Pasal 15 ayat (1) dijelaskan bahwa “Yang termasuk dalam pengertian memasok adalah menyediakan pasokan, baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna usaha (leasing)”.

- n. Melalui pengertian Memasok tersebut, dapat kita beda-bedakan pula pengertian tentang Para Pelaku Usaha termasuk dalam suatu rangkaian kegiatan perdagangan. Pelaku Usaha Pemasok adalah Pelaku Usaha yang “Menyediakan Pasokan baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna usaha (leasig)”. Pelaku usaha penerima barang adalah Pelaku usaha yang “Menerima Pasokan, baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna usaha (leasing)”. Sedangkan untuk pengertian “Pelaku usaha pesaing”, pada penjelasan Pasal 17 ayat (1) huruf b disebutkan bahwa “Yang dimaksud dengan pelaku usaha lain adalah Pelaku usaha yang mempunyai kemampuan bersaing yang signifikan dalam pasar bersangkutan.” Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa Pelaku Usaha Lain yang tergolong sebagai pelaku usaha pesaing harus memenuhi syarat bahwa pelaku usaha pesaing tersebut (1) Memiliki kemampuan bersaing yang signifikan dan (2). Berada di pasar yang sama. -----

- o. Pasal 15 ayat (3) huruf b tersebut merupakan ketentuan dalam hukum persaingan usaha yang mengatur mengenai hubungan vertical. Sehingga hal ini perlu dilihat di level mana hubungan vertical tersebut terjadi. Apabila hubungan tersebut di level menengah, yaitu antara distributor dengan toko/grosir, maka yang menjadi “pelaku usaha penerima barang” adalah Toko/Grosir, “Pelaku Usaha Pemasok” adalah Distributor, dan “Pelaku Usaha Pesaing”, adalah Pesaing dari Distributor tersebut. Mengingat hubungan hukum antara principal dengan distributor adalah independen maka dalam hubungan ini principal/produsen tidak dapat ditarik sebagai pihak dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b tersebut. -----
- p. Bahwa, guna memetakan, Ahli harus memisahkan antara satu perbuatan hukum dengan perbuatan hukum lainnya, yang dilakukan antara pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha lainnya, sehingga terdapat dua peristiwa hukum yang berbeda. Peristiwa hukum yang pertama adalah Perusahaan A menunjuk Perusahaan B sebagai Distributor untuk memasarkan produknya kepada Outlet. Hal ini dengan asumsi bahwa Perusahaan A telah menjual dan menerima pembayaran atas barangnya dan Perusahaan B telah membeli dan menerima pembayaran atas barangnya dari Perusahaan A. Dalam posisi ini, Perusahaan A adalah pelaku pemasok bagi Perusahaan B sebagai Pelaku Usaha Penerima Barang. Pada situasi ini, jika ada pelaku usaha pesaing, maka pelaku usaha pesaing harus memenuhi criteria perusahaan yang memiliki kemampuan bersaing yang signifikan dan berada di pasar

yang sama dengan Perusahaan A selaku Pemasok.

Berikutnya, pada peristiwa hukum yang kedua adalah terkait hubungan hukum antara Perusahaan B selaku Distributor dengan Perusahaan Outlet yang memasarkan produknya kepada konsumen. Dari ilustrasi diatas, jelas dinyatakan bahwa terdapat dugaan larangan bagi Perusahaan Outlet yang membeli produk Perusahaan A untuk memasarkan produk Perusahaan X. Dengan demikian, dalam hal ini terjadi pula transaksi jual beli atas barang Perusahaan A, namun transaksi jual beli tersebut terjadi antara Perusahaan B (Distributor) dengan Perusahaan Outlet, sehingga Perusahaan A sudah tidak berada dalam posisi sebagai pelaku usaha pemasok. Dalam peristiwa yang kedua ini, pelaku usaha pemasok adalah Perusahaan B, sedangkan pelaku usaha penerima barang adalah Perusahaan Outlet. Dengan Demikian, jika ada pelaku usaha pesaing, maka pelaku usaha pesaing harus memenuhi criteria sebagai perusahaan yang memiliki kemampuan bersaing yang signifikan dan berada di pasar yang sama dengan Perusahaan B selaku Pemasok.

Guna menentukan adanya pelanggaran atas Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999, ada beberapa hal yang harus dibuktikan oleh KPPU sebagai berikut:

- q. Dimanakah posisi Perusahaan X dalam pasar yang dimaksud., apakah Perusahaan X merupakan pelaku usaha pesaing dari Perusahaan A atau pesaing dari Perusahaan B selaku Distributor dari Perusahaan A? -----
Dalam ilustrasi perkara diatas, yang dipermasalahkan adalah “Dugaan larangan” Outlet yang membeli produk Perusahaan A

untuk memasarkan produk Perusahaan X .
Jika Perusahaan X adalah suatu perusahaan distributor yang berada dalam posisi yang sama dengan perusahaan B (Distributor A) yaitu pemasok barang kepada perusahaan Outlet, maka Perusahaan X adalah produsen barang yang memasok jenis barang yang sama kepada Perusahaan B selaku Distributor, maka perusahaan X adalah Pelaku usaha pesaing dari Perusahaan A. Akan tetapi, dalam ilustrasi perkara ini digambarkan bahwa yang dipermasalahkan adalah larangan bagi Perusahaan Outlet, bukan Larangan kepada Perusahaan B sebagai Distributor.

- r. Dari manakah munculnya larangan bagi perusahaan Outlet untuk memasarkan barang Perusahaan X? -----
Dari ilustrasi perkara diatas, Perusahaan B telah membeli dan menerima barang dari Perusahaan A. Perusahaan B juga tidak berafiliasi dengan Perusahaan A. Dengan demikian, Perusahaan A sudah tidak ada hubungan hukum apapun dengan Perusahaan Outlet karena Perusahaan Outlet telah membeli produk dari Perusahaan A melalui Perusahaan B selaku Distributor . Dengan demikian, walaupun benar ada larangan terhadap Perusahaan Outlet untuk memasarkan barang Perusahaan X, maka larangan tersebut harus muncul pada perjanjian jual beli antara Perusahaan B dengan Perusahaan Outlet, karena tidak ada perjanjian apapun yang terjadi antara Perusahaan A dengan Perusahaan Outlet.
- s. Melanjutkan objek perkara dalam ilustrasi diatas, seandainya benar Perusahaan B melarang outlet untuk memasarkan produk Perusahaan X dan seandainya Perusahaan B

secara regular memasok produk Perusahaan A kepada 800 Outlet, minimum berapa outlet atau berapa persen dari outlet yang seharusnya dilarang oleh Perusahaan B sehingga dianggap melanggar Pasal 15 Ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999? -----

Bahwa, sebagaimana telah Ahli jelaskan pada Jawaban sebelumnya, bahwa meskipun konstruksi Pasal 15 Ayat (3) huruf b adalah Per Se Illegal, namun dalam prakteknya penerapan ketentuan tersebut harus diterapkan secara Rule of Reason karena perjanjian tertutup tidak selalu berdampak negative sehingga perlu dinilai dampak terhadap persaingan. Apabila dikaitkan dengan ilustrasi perkara diatas, maka larangan yang hanya diterapkan pada 1 – 2 Outlet saja, menurut Ahli tidak cukup membuktikan terjadinya pelanggaran Pasal 15 Ayat (3) karena sebagaimana Ahli jelaskan bahwa pelarangan pasal ini dengan menggunakan pendekatan Rule of Reason, maka perlu dibuktikan dampaknya. Dengan adanya larangan yang hanya diterapkan pada 1 – 2 Outlet saja sudah pasti tidak berdampak pada tingkat persaingan karena pada dasarnya Perusahaan X masih dapat memasarkan produknya di pasar dengan memasarkan pada 798 Outlet lainnya. Secara teori dan ketentuan hukum tidak ada yang mengatur mengenai threshold yang harus dipenuhi, sehingga Perusahaan B dianggap melanggar Pasal 15 Ayat (3) huruf b. Namun menurut Ahli, Treshold tersebut dapat terpenuhi bila lebih dari 50% Outlet yang dilarang. Karena dengan adanya jumlah kuantitas yang lebih besar maka sudah pasti pemasaran produk Perusahaan X tidak

mengejar penjualan dari produk Perusahaan A.

- t. Jelaskan syarat dan dampak apa yang dapat memenuhi Sifat Rule of Reason dari Pasal 15 Ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999? Apa konsekuensi dari tidak terpenuhinya Sifat Rule of Reason dari Pasal 15 Ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999? -----
Bahwa, Sebagaimana Pendapat Ahli sebelumnya, Pasal 15 Ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999 harus diterapkan secara Rule of Reason, sehingga perlu dibuktikan dampak akibat pelanggarannya terhadap pasar dari produk barang yang dipermasalahkan. Apabila KPPU tidak dapat membuktikan dampak tersebut, maka ketentuan Pasal 15 Ayat (3) tidak dapat diterapkan.
- u. Apakah penerapan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 bersifat Per se Illegal atau Rule of Reason? Unsur-Unsur apa saja yang harus dipenuhi agar tindakan dapat dikatakan melanggar Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999? -----
Bahwa, Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999, menyatakan:
Dari Redaksi Pasal Tersebut jelas disebutkan mengenai akibat dari satu atau beberapa kegiatan pelaku usaha, yaitu terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Dengan Demikian, Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 termasuk dalam pendekatan Rule of Reason, sebab dalam hal ini harus dibuktikan terlebih dahulu dampak dari kegiatan pelaku usaha terhadap pasar bersangkutan.
- v. Unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam terjadinya pelanggaran atas Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, adalah sebagai berikut:-----

- i. Adanya pelaku usaha dan pelaku usaha pesaing.
 - ii. Adanya konsumen atau pelanggan
 - iii. Adanya kegiatan yang menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan.
 - iv. Adanya kegiatan menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaing.
 - v. Kegiatan tersebut mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat pada pasar bersangkutan.
- w. Salah satu unsur dalam Pasal 19 huruf a UU No. 5 Tahun 1999 adalah “Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan”, menurut Ahli apa yang dimaksud dengan “Menolak dan atau menghalangi” dalam hal ini? Apabila pelaku usaha yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memasarkan produknya pada pasar bersangkutan, apakah unsur “Menolak dan atau menghalangi” tersebut terpenuhi? -----
Bahwa, berdasarkan Peraturan KPPU Nomor 3 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 19 huruf D (Praktek Diskriminasi) UU No. 5 Tahun 1999 {“Pedoman Pasal 19 Huruf D”), halaman 6, dikatakan bahwa kegiatan menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan terjadi apabila pelaku usaha melakukan penolakan atau menghalangi pelaku usaha tertentu yang bertujuan untuk menghambat baik bagi

pelaku potensial yang akan masuk ke pasar bersangkutan atau kepada pesaing yang sudah ada di pasar bersangkutan. Dalam hal pelaku usaha yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memasarkan produknya pada pasar bersangkutan dan bila dapat diperkuat dengan ditunjukkan adanya peningkatan penjualan produk dari pelaku usaha tersebut, maka menurut Ahli unsur “Menolak dan atau menghalangi” tersebut tidak terpenuhi , karena pada dasarnya hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berlaku efektif, bila persaingan tersebut benar-benar dihambat secara substansial/absolute, dimana pelaku usaha pesaing tersebut benar-benar tidak dapat lagi untuk bersaing pada pasar bersangkutan, sehingga pelaku usaha pesaing tersebut terancam keluar dari pasar bersangkutan.

- x. Apabila satu principal menunjuk lebih dari 3 distributor untuk memasarkan produknya, dan seandainya principal tersebut benar memerintahkan salah satu dari ketiga distributor tersebut untuk mensyaratkan Outlet-Outlet yang membeli produk dari distributor tersebut untuk tidak memasarkan produk pesaing dari principal, apakah principal tersebut dapat dikatakan memenuhi unsur persaingan “Menolak dan atau menghalangi “? -----
Bahwa, sebagaimana penjelasan Ahli diatas, unsur “Menolak dan atau menghalangi “ harus dibuktikan secara substansial bahwa hambatan tersebut berlaku efektif, artinya bahwa bila yang diperintahkan hanya satu dari 3 distributor maka hal tersebut sudah pasti tidak akan memberikan dampak/hambatan yang efektif terhadap produk pesaing, karena pada dasarnya

pesaing masih memiliki opsi untuk memasarkan produknya melalui 2 distributor lainnya.

- y. Salah satu unsur dalam Pasal 19 huruf b UU No. 5 Tahun 1999 adalah “Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu”, menurut Ahli apa yang dimaksud dengan “Menghalangi” dalam hal ini? Apakah konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memperoleh/membeli produk pelaku usaha pesaing, maka menurut Ahli apakah unsur “Menghalangi” tersebut terpenuhi? -----

Bahwa, berdasarkan Pedoman Pasal 19 huruf D, halaman 7, dikatakan bahwa kegiatan menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu terjadi pada hubungan pelaku usaha yang bersifat vertical dalam bentuk larangan kepada konsumen atau pelanggan untuk tidak melakukan hubungan dengan pelaku usaha pesaingnya melalui kontrak penjualan atau kontrak pemasokan eksklusif. Dalam hal konsumen yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memasarkan produknya pada pasar bersangkutan dan bila dapat diperkuat dengan ditunjukkan adanya peningkatan penjualan produk dari pelaku usaha tersebut, maka menurut Ahli unsur “Menolak dan atau menghalangi” tersebut tidak terpenuhi, karena pada dasarnya hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berlaku efektif, bila persaingan tersebut benar-benar dihambat secara substansial/absolute, dimana pelaku usaha

pesaing tersebut benar-benar tidak dapat lagi untuk bersaing pada pasar bersangkutan, sehingga pelaku usaha pesaing tersebut terancam keluar dari pasar bersangkutan.

- z. Apakah dalam pemenuhan unsur Pasal 19 Huruf b UU No. 5 Tahun 1999 perlu dibuktikan terlebih dahulu mengenai penguasaan pasar? Pelaku usaha yang seperti apa yang dapat dikategorikan menguasai pasar? Apakah harus memiliki posisi dominan (pangsa pasar >50%) atau cukup memiliki kekuatan pasar yang signifikan (pangsa pasar <50% tetapi dapat mengendalikan pasar)? Apa bukti dari pengendalian pasar?-----

Iya, untuk pemenuhan unsur Pasal 19 huruf a dan b perlu dibuktikan terlebih dahulu mengenai “Penguasaan Pasar”, hal ini dikarenakan perbuatan yang dilarang dalam pasal 19 huruf a dan b tersebut sangat terkait dengan kemampuan pelaku usaha untuk menghambat persaingan. Secara teori ekonomi, pelaku usaha yang dapat memberikan hambatan persaingan secara efektif adalah pelaku usaha yang mempunyai kemampuan untuk menguasai pasar, sehingga sangat tidak mungkin bila pelaku usaha tersebut dapat menghambat pelaku usaha pesaing bila tidak mempunyai posisi yang menguasai pasar.

Menurut Ahli, Suatu pelaku usaha dapat dikategorikan menguasai pasar bila memiliki posisi dominan (pangsa pasar >50%) dan/atau memiliki kekuatan pasar yang signifikan (market power). Bukti dari pengendalian pasar tersebut harus dibuktikan anatara lain dengan:

1. Adanya kepemilikan pangsa pasar >50%,

2. Adanya kemampuan pelaku usaha untuk mempengaruhi pasar, seperti: pembentukan harga dan penentuan output produksi.
3. Dan, Pembuktian pengendalian pasar ini ini harus dibuktikan melalui kajian ekonomi yang mendalam dan komprehensif.

Logika hukumnya, seorang pelaku usaha harus berada dalam posisi dominan atau memiliki power market terlebih dahulu sebelum dirinya dapat menguasai pasar bersangkutan. Posisi penguasaan pasar inilah yang membuatnya mampu mengendalikan arus produk barang atau jasa di pasar tersebut, sehingga terjadi hambatan persaingan. Dari ilustrasi perkara diatas, jika dari 800 Outlet yang membeli produk perusahaan A dari Perusahaan B itu yang dilarang untuk memasarkan produk perusahaan lain hanya 2 outlet, maka tidak mungkin terjadi posisi dominan dalam situasi sedemikian. Sehingga jelas berlebihan jika Perusahaan B dikatakan telah mempunyai penguasaan pasar sehingga terjadi praktek monopoli atau persaingan yang tidak sehat.

- aa. Jelaskan alasannya kenapa penguasaan pasar harus dibuktikan terlebih dahulu? Bagaimana bila penguasaan pasar tidak dibuktikan terlebih dahulu dalam perkara pelanggaran Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999? - Bahwa, Penguasaan pasar harus dibuktikan terlebih dahulu karena pelanggaran Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 sangat berkaitan erat dengan posisi pelaku usaha di pasar, apabila pelaku usaha tidak

mempunyai posisi yang dapat menguasai pasar, maka tindakan untuk menghambat persaingan tidak mungkin berjalan efektif, sehingga unsure “Penguasaan Pasar” harus dibuktikan terlebih dahulu dalam pemenuhan unsur Pasar 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999. Apabila penguasaan pasar tidak dibuktikan terlebih dahulu, maka konsekuensi hukumnya penerapan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 tidak dapat dilaksanakan.

- bb. Jelaskan syarat dan dampak apa yang dapat memenuhi sifat Rule of Reason dari Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999? Apa konsekuensi dari tidak terpenuhinya Sifat Rule of Reason dari Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999?-----

Mengenai syarat dan dampak yang dapat memenuhi Sifat Rule of Reason dari Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999 telah Ahli jelaskan sebelumnya. Pada Rule of Reason, beberapa bentuk tindakan persaingan usaha baru dianggap salah jika telah adanya akibat dari tindakan tersebut yang merugikan pelaku usaha lain atau perekonomian nasional secara umum. Dalam pendekatan Rule of Reason, mungkin saja dibenarkan adanya suatu tindakan persaingan usaha yang meskipun mengurangi tingkat persaingan (misalnya tingkat marger yang menghasilkan dominasi satu pelaku usaha), tetapi menghasilkan suatu tingkat efisiensi yang menguntungkan konsumen atau perekonomian nasional pada umumnya. Sebaliknya, suatu tindakan persaingan usaha tetap dianggap salah karena meskipun ditujukan untuk efisiensi, tetapi ternyata dalam praktiknya diikuti dengan atau menghasilkan potensi penyalahgunaan posisi dominan yang merugikan pelaku usaha,

konsumen dan perekonomian nasional pada umumnya. (Abdul Hakim G. Nusantara, Erman Rajagukguk, dan Tim Editor Cfishel, Litigasi Persaingan Usaha, Telaga Ilmu Indonesia, Tangerang, 2010. Hal.63).

Bahwa, Dengan demikian jelaslah bahwa atas suatu perbuatan Menolak atau Menghalangi” sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, harus dibuktikan dulu sejauh mana efek dari perbuatan tersebut bagi konsumen dan tingkat persaingan di pasar bersangkutan. Apabila tidak terbukti bahwa perbuatan “Menolak atau Menghalangi” itu telah berakibat pada terjadinya persaingan usaha tidak sehat, maka perbuatan tidak dapat dianggap telah memenuhi sifat Rule of Reason yang terdapat pada Pasal 19 tersebut.

- cc. Apabila dalam suatu pasar bersangkutan terdapat lebih dari 100 merek barang yang bersaing, dan seandainya benar terdapat satu pelaku usaha yang menciptakan hambatan efektif untuk merek tertentu saja sehingga merek tersebut tidak dapat memasuki pasar bersangkutan, apakah hal tersebut cukup memenuhi kriteria Rule of reason dari Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999? -----
Bahwa, Tidak, karena kriteria Rule of Reason mencakup barang atau jasa sejenis secara keseluruhan di suatu pasar tertentu di wilayah pemasaran tertentu. Perbuatan satu atau beberapa pelaku usaha yang menciptakan hambatan untuk satu merek tertentu saja, tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan yang mengakibatkan terjadinya monopoli atau persaingan usaha tidak sehat yang diamanatkan oleh Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, karena hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berjalan

efektif bila hambatan tersebut bersifat substansial/absolut.

31.11 Tidak ada pelanggaran pasal 15 ayat (3) huruf b uu no. 5/1999 karena unsur-unsur ketentuan tersebut tidak terbukti;-----

31.11.1 Bahwa, terkait dengan dugaan Pelanggaran yang dituduhkan kepada Para Terlapor adalah Pasal 15 ayat (3) huruf b yang dilakukan oleh TERLAPOR I dan TERLAPOR II dalam produk Air Minum dalam kemasan Air Mineral.-----

31.11.2 Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopili dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, menyatakan bahwa:-----

“(3). Pelaku Usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok.

b. Tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.”

31.11.3 Bahwa, selanjutnya terkait dengan unsur-unsur ketentuan Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut dikaitkan dengan Akta Pendirian PT BAP beserta perubahannya, yakni:-----

31.11.4 Pelaku Usaha;-----

a. Bahwa, Pengertian Pelaku Usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah *Setiap orang perorangan atau badan hukum, baik yag berbadan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi;*-----

- b. *Bahwa, Pelaku Usaha yang dimaksud dalam perkara a quo adalah PT. Balina Agung Perkasa. -----*
- c. *Bahwa, PT. Balina Agung Perkasa merupakan badan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia dengan Akta Pendirian No 33 tanggal 8 Juli 1999 dihadapan Notaris H.A KADIR USMAN dan telah mendapatkan Pengesahan dari Departemen Kehakiman No c-8945 RT.01.01.TH.2000 Tanggal 18 April 2000 dengan Akta perubahan terakhir No 09 tanggal 15 Oktober 2016 dihadapan Notaris RAHAYU MINARTI, SH yang telah didaftarkan pada Depkumham No AHU-1-AH.01.03 -0091305 tanggal 20 Oktober 2016. -----*
- d. *Bahwa, berdasarkan Pasal 1 angka 5 UUPT menyatakan Direksi adalah Organ Perseroan yang berwenang dan bertanggungjawab penuh atas pengurusan Perseroan untuk kepentingan Perseroan, sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan serta mewakili Perseroan, baik di dalam maupun di luar pengadilan sesuai dengan ketentuan anggaran dasar. -----*
- e. *Bahwa, Pasal 92 ayat (1) dan (2) UUPT menyatakan:-----*
- i. *Direksi menjalankan pengurusan Perseroan untuk kepentingan Perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan.-----*
 - ii. *Direksi berwenang menjalankan pengurusan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sesuai dengan kebijakan yang dipandang tepat, dalam batas yang ditentukan dalam undang-undang ini dan/atau anggaran dasar. -----*

- f. Bahwa, Pasal 98 ayat (1) dan (2) UUPT menyatakan: -----
- i. Direksi mewakili Perseroan baik didalam maupun diluar pengadilan. -----
 - ii. Dalam hal anggota Direksi terdiri lebih dari 1 (satu) orang, yang berwenang mewakili perseroan adalah setiap anggota Direksi, kecuali ditentukan lain dalam anggaran dasar.-----
- g. Dan, dari beberapa Pasal tersebut diatas, dapat diketahui bahwa Direksi sebagai salah satu alat perlengkapan Perseroan, selain memiliki kewenangan untuk mengurus Perseroan, juga memiliki kewenangan untuk mewakili Perseroan baik di dalam maupun diluar pengadilan, untuk dan atas nama Perseroan. Kewenangan yang dimiliki oleh Direksi tersebut merupakan amanat dari UUPT, oleh sebab itu, pihak yang berwenang untuk bertindak atas nama perusahaan dalam kaitannya dengan pihak lain adalah Direksi Perseroan.-----
- h. Bahwa, dalam struktur pengurus PT, kewenangan untuk mewakili Perseroan dan bertindak untuk dan atas nama Persroan itu melekat pada DireksiPerseroan. Dengan demikian, seorang karyawan Perseroan baru bisa bertindak untuk dan atas nama Perseroan apabila dirinya telah diberi kuasa oleh Direksi untuk melakukan suatu tindakan untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hukum Perseroan, pemberian kuasa ini juga harus dalam bentuk tertulis dan bersifat kuasakhusus, sebagaimana diatur dalam Pasal 103 UUPTdan penjelasannya yang menyatakan demikian.-----
- i. Direksi dapat memberi kuasa tertulis kepada 1 (satu) orang karyawan Perseroan atau lebih atau kepada orang lain untuk dan atas nama

Perseroan melakukan perbuatan hokum tertentu sebagaimana yang diuraikan dalam surat kuasa khusus untuk perbuatan tertentu sebagaimana disebutkan dalam surat kuasa (Penjelasan Pasal 103 UUPT). -----

- j. Dikarenakan, Pemberian kuasa ini berkaitan dengan perseroan terbatas, maka UUPT berlaku sebagai Lex Specialis dari KUHPerd, sehingga pemberian kuasa dari Direksi kepada karyawan sepenuhnya tunduk pada ketentuan yang diatur dalam Pasal 103 UUPT.-----
- k. Bahwa, dengan demikian berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan dengan mendengar keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, Tidak Ada satupun yang membuktikan adanya Khuasa Khusus Dari Direksi TERLAPOR II kepada Karyawannya terkait dengan khusus *a quo* disimpulkan unsur Pelaku Usaha dalam Khusus *a quo* tidak Terpenuhi.-----

31.12 Perjanjian;-----

- 31.12.1 Bahwa di dalam Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999 tertulis Perjanjian adalah “*Suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap suatu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis*”.-----
- 31.12.2 Bahwa Pasal 1 ayat (7) UU No. 5 Tahun 1999 ini tidak bersifat limitative dan bisa diartikan secara luas dimana menurut Ahli bila dikaitkan dengan Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerd) yang dimaksud dengan kesepakatan tidak tertulis dapat juga diartikan dilakukan secara diam-diam; -----
- 31.12.3 Bahwa perjanjian dalam perkara *a quo* merupakan perjanjian tertulis maupun tidak tertulis; -----
- 31.12.4 Bahwa, berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan pemeriksaan lanjutan dari Keterangan

Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, adalah Tidak Terbukti, TERLAPOR I dan TERLAPOR II (PT TIV dan PT BAP) dikatakan menyampaikan himbauan lisan kepada para pedagang SO mulai dari akhir tahun 2015 sampai dengan pertengahan tahun 2016, TERLAPOR I (PT TIV) melalui KAE dan TERLAPOR II (PT BAP) melalui bagian penjualan;-----

- 31.12.5 Bahwa, berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan pemeriksaan lanjutan dari Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, adalah Tidak Terbukti, TERLAPOR I dan TERLAPOR II (PT TIV dan PT BAP) dikatakan telah membuat perjanjian dengan nama apapun “Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet” yang memerintahkan bahwa penjual yang menjadi Star Outlet dari Produk TERLAPOR I (PT TIV) bersedia untuk tidak menjual air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek La Minerale, dan bersedia menerima konsekuensi sanksi dari TERLAPOR I (PT TIV) berupa penurunan harga ke Wholeseller apabila menjual produk competitor sejenis dengan merek La Minerale. -----
- 31.12.6 Bahwa, TERLAPOR II (PT BAP) telah memiliki mekanisme promosi atau degradasi terhadap para pedagang dengan standar penilaian menggunakan volume penjualan sehingga adanya klausul berupa larangan menjual produk competitor tidak dijadikan dasar untuk menurunkan (degradasi) status SO pedagang. -----
- 31.12.7 Bahwa, terkait dengan adanya bukti komunikasi berupa email penurunan status SO pedagang di wilayah cikampek tidak dapat serta merta dikatakan tindakan nyata TERLAPOR I dan TERLAPOR II yang dikatakan bahwa Para Terlapor telah melakukan perbuatan anti persaingan dilakukan secara bersama-sama dengan tujuan untuk menghambat laju pertumbuhan competitor, karena faktanya terkait dengan komunikasi berupa email dimaksud

adalah bukan dalam komunikasi dalam kapasitas sebagai dan mewakili perusahaan, walaupun komunikasi dimaksud dengan menggunakan alamat email perusahaan, bahwa faktanya komunikasi melalui e-mail dimaksud adalah dalam kapasitas pribadi dan dengan segala konsekuensi dan tanggungjawab pribadi yang bersangkutan dan bukan atas nama perusahaan sebagaimana dimaksud oleh Tim Investigator KPPU.-----

31.12.8 Bahwa, berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan pemeriksaan lanjutan dari Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, adalah Tidak Terbukti, terkait dengan komunikasi email oleh Karyawan TERLAPOR II dengan Karyawan TERLAPOR I, bahwa Tindakan Kesalahan karyawan perusahaan tersebut tidak dapat serta merta menimbulkan kewajiban pertanggungjawaban dari Direksi atau perusahaan. Bahwa berdasarkan Fakta yang ada dalam khusus *a quo*, Direksi TERLAPOR II tidak pernah memberikan kuasa khusus secara tertulis (sebagaimana dimaksud Pasal 103 UUPT) kepada karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang oleh Undang-Undang, Disamping itu, Terbukti perusahaan TERLAPOR II sendiri telah memiliki panduan perilaku yang sewajarnya telah diketahui dan dipahami oleh karyawan yang melakukan pelanggaran tersebut, maka dengan demikian TERLAPOR II (perusahaan atau Direksi) tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan pelanggaran undang-undang yang dilakukan oleh karyawan tersebut.-----

31.12.9 Bahwa, berdasarkan Pasal 103 UUPT tersebut, patut digarisbawahi bahwa suatu perusahaan hanya dapat dimintai pertanggungjawaban atas kerugian yang disebabkan oleh karyawannya apabila karyawan tersebut menerima kuasa khusus secara tertulis dari Direksi. Dengan demikian, ada factor penting yang harus dibuktikan terlebih dahulu apabila perusahaan

hendak dimintai pertanggungjawaban atas kesalahan karyawannya yang menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, yaitu adanya kuasa khusus secara tertulis dari Direksi kepada karyawan yang pada intinya menugaskan/memerintahkan karyawan tersebut untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud,. Apabila dalam hal karyawan dimaksud tidak pernah mendapatkan kuasa khusus yang tertulis dari Direksi, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan. -----

31.12.10 Bahwa, terkait dengan Email atau fasilitas perusahaan yang digunakan oleh karyawan tersebut tidak serta merta dianggap bahwa karyawan telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hal ini perlu dibuktikan terlebih dahulu apakah karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Bila tidak, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan maka tindakan *karyawan* tersebut bukan merupakan tindakan/kebijakan perusahaan. -----

31.12.11 Bahwa, dengan demikian berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan dengan mendengar keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, disimpulkan unsur “Perjanjian” dalam Khusus *a quo* tidak Terpenuhi.--

31.13 Mengenai Harga atau Potongan Harga -----

31.13.1 Bahwa di dalam Peraturan Komisi Nomor 5 Tahun 2011 mengenai Pedoman Pasal 15, diuraikan bahwa Harga adalah “ *biaya yang harus dibayar dalam suatu transaksi barang dan/atau jasa sesuai kesepakatan antara pihak di pasar bersangkutan*”. --

31.13.2 Bahwa berdasarkan peraturan tersebut diatas disebutkan bahwa potongan harga adalah “merupakan insentif yang diberikan oleh seseorang produsen kepada distributor ataupun distributor kepada pengecernya, dimana harga menjadi lebih murah dari harga yang dibayarkan. -----

31.13.3 Bahwa berdasarkan pemaparan fakta-fakta yang disampaikan TERLAPOR II dimaksud adalah

ternyata tidak adanya larangan kepada para pedagang untuk tidak menjual produk competitor dengan sanksi degradasi status dari Star Outlet (SO) menjadi Wholesaller (W) berimbas pada harga pembelian/pengambilan barang.-----

- 31.13.4 Bahwa berdasarkan perbedaan harga dalam segmentasi (status pedagang) SO dan W memberikan dampak yang signifikan kepada para pedagang khususnya untuk kemampuan jual kembali produk kepada level pedagang dibawahnya dan/atau langsung kepada konsumen akhir.-----
- 31.13.5 Bahwa, Disamping itu, Berdasarkan Keterangan Ahli yang juga menerangkan bahwa Larangan yang disebutkan pada Pasal 15 ayat (3) huruf b adalah larangan untuk membuat “Perjanjian Tertutup” mengenai harga atau potongan harga dengan suatu syarat yang terlarang yaitu “Tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok”, terkait dengan ketentuan Pasal 15 KPPU telah mengeluarkan Pedomannya yang pada intinya menyatakan bahwa “Perjanjian Tertutup” kemungkinan juga memiliki akibat yang positif, maka dalam melaksanakan ketentuan Pasal 15 diperlukan penafsiran yang tidak kaku atas ketentuan pasal tersebut (Peraturan KPPU No. 5 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pasal 15 (Perjanjian Tertutup) UU No. 5 Tahun 1999, Paragraf ke-4, halaman 5). Dalam hal ini , Ahli berpendapat bahwa meskipun Pasal 15 secara kontrukrif kalimat pasalnya bersifat Per Se Illegal, namun dikarenakan suatu perjanjian tertutup tidak selalu berdampak negative maka penerapan ketentuan Pasal 15 tersebut harus dapat diterapkan secara Rule of Reason. Ahli juga berpendapat karena KPPU telah mengeluarkan pedoman dan mengakui bahwa penerapan Pasal 15 tersebut dilaksanakan secara Rule of Reason, maka dalam menangani perkara yang terkait dengan Pasal 15 KPPU harus

menerapkannya secara Rule Of Reason. Pada intinya, KPPU tidak boleh menyimpangi pedoman yang dibuatnya sendiri. Dengan diterapkannya Rule of Reason dalam ketentuan Pasal 15 tersebut, maka pembuktiannya tidak boleh hanya bersifat perkiraan/hypothetical, namun harus dibuktikan dampak nyata dari perjanjian tertutup tersebut bahwa memang benar telah merugikan konsumen dan mengurangi tingkat persaingan di pasar. -----

- 31.14 Barang; -----
- 31.14.1 Bahwa yang dimaksud dengan barang menurut Pasal 1 angka 16 UU No. 5 Tahun 1999 adalah : *a*“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”.-----
- 31.14.2 Bahwa yang dimaksud barang dalam perkara *a quo* adalah Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral.
- 31.15 Membuat Persyaratan tidak akan membeli Barang; -----
- 31.15.1 Bahwa berdasarkan Peraturan Komisi Nomor 5 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 15 secara spesifik dijabarkan bahwa pelaku usaha sebagai pemasok dilarang untuk menetapkan harga dan/atau menetapkan tingkat diskon dan atau potongan harga kepada pelaku usaha penerima pasokan (distributor di tingkat hilir)-----
- 31.15.2 Bahwa adalah tidak ada larangan untuk membeli produk sejenis dari pesaing pelaku usaha pemasok sebagai syarat utama.-----
- 31.15.3 Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha pemasok dalam perkara *a quo* adalah TERLAPOR I dan TERLAPOR II (PT. Tirta Investama, dan bukan TERLAPOR II (PT. Balina Agung Perkasa).-----
- 31.15.4 Bahwa yang dimaksud dengan pesaing dari pelaku usaha pemasok adalah Tidak Hanya PT. Tirta Fresindo Jaya selaku produsen dari produk Le Minerale, tetapi hampir semua pelaku usaha pemasok yang lain seperti PT Tirta Bahagia

- produsen Club, PT Coca Cola Amatil Indonesia produsen Ades, PT Akasha Wira International, Tbk yang diproduksi adalah Nestle Pure Life, PT Sinar Sosro air minum dalam kemasan air mineral yang diproduksi adalah Prim-A. -----
- 31.15.5 Bahwa tidak adanya persyaratan yang dimaksud sebagai persyaratan tidak akan membeli barang dalam perkara *a quo* adalah dari pelaku usaha pesaing dari pelaku usaha pemasok. -----
- 31.15.6 Bahwa tidak adanya larangan untuk tidak akan membeli barang Kompetitor (Le Minerale) dilakukan oleh TERLAPOR I ataupun TERLAPOR II, melainkan larangan dimaksud dilakukan oleh oknum karyawan perusahaan dalam kapasitas pribadi dan tidak atas nama dan mewakili Para Terlapor pada pedagang/pemilik Toko dengan status SO. -----
- 31.15.7 Bahwa adanya sanksi berupa degradasi dari toko SO yaitu Toko SO Cun-Cun adalah bukan dalam hal melarang menjual produk pesaing (Le Mineral), tetapi karena Toko SO Cun Cun telah berlaku tidak tertib dan disiplin dalam administrasi pembayarannya dan penjualan disamping itu yang bersangkutan tidak mencapai Target Volume yang disepakati dan bukan dalam persyaratan sebagaimana dimaksud dalam perkara *a quo*. -----
- 31.15.8 Bahwa, dengan demikian berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan dengan mendengar keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, disimpulkan unsur “Membuat Persyaratan tidak akan membeli Barang” dalam Khusus *a quo* tidak Terpenuhi. -----
- 31.16 Tidak akan Membeli barang dari Pelaku Usaha Pesaing; -----
- 31.16.1 Bahwa berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan dengan mendengar keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, terkait adanya bukti dokumen berupa “Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet” yang memerintahkan bahwa Penjual yang membeli

Star Outlet dari produk PT. TIV, adalah tidak dalam kapasitas TERLAPOR II (PT. BAP), dan TERLAPOR II (PT BAP) tidak pernah membuat “Form Sosialisasi Pelanggan Star Outlet” dimaksud. -----

31.16.2 Bahwa merupakan fakta yang tidak terbantahkan, Tidak Ada Satupun Bukti/Keterangan yang membuktikan TERLAPOR II (PT. BAP) melakukan tindakan yang melarang pedagang SO untuk menjual produk kompetitor juga dibuktikan walaupun ada tindakan tersebut tidak dari TERLAPOR II (PT BAP) tetapi dari oknum karyawan perusahaan yang secara hukum tidak punya kapasitas mewakili atas nama perusahaan TERLAPOR II sebagaimana telah diuraikan sebelumnya. -----

31.16.3 Bahwa dengan adanya tindakan oknum Karyawan perusahaan dimaksud, adalah diluar tanggungjawab/kapasitas perusahaan dan Tidak Mewakili Perusahaan TERLAPOR II, yang dikatakan telah melakukan pelarangan kepada Pedagang SO untuk tidak menjual produk Le Minerale dengan segala konsekuensinya. -----

31.16.4 Bahwa, dengan demikian berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan dengan mendengar keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, dapat disimpulkan unsur “Tidak akan Membeli barang dari Pelaku Usaha Pesaing”, dalam khusus *a quo* tidak terpenuhi. -----

31.17 Tidak ada pelanggaran pasal 19 huruf a dan b uu no. 5/1999 karena unsur-unsur ketentuan tersebut tidak terbukti; -----

31.17.1 Selanjutnya, Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, menyatakan bahwa: -----
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.*

31.17.2 Bahwa, apabila dirinci unsur-unsur ketentuan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut, dikaitkan dengan Akta PT Balina Agung Perkasa beserta perubahannya, yakni:-----

31.18 Pelaku Usaha; -----

31.18.1 Pengertian Pelaku usaha berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 5 UU Nomor 5 Tahun 1999 adalah *“setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum atau bukan berbadan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan di dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi; -----*

- a. Pelaku usaha yang dimaksud dalam perkara *a quo* adalah TERLAPOR II (PT. Balina Agung Perkasa);
- b. Bahwa, TERLAPOR II (PT. Balina Agung Perkasa) merupakan badan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia dengan Akta Pendirian No 33 tanggal 8 Juli 1999 dihadapan Notaris H.A KADIR USMAN dan telah mendapatkan Pengesahan dari Departemen Kehakiman No c-8945 RT.01.01.TH.2000 Tanggal 18 April 2000 dengan Akta perubahan terakhir No 09 tanggal 15 Oktober 2016 dihadapan Notaris RAHAYU MINARTI, SH yang telah didaftarkan pada Depkumham No AHU-1-AH.01.03 -0091305 tanggal 20 Oktober 2016

- 31.19 Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain;-----
- 31.19.1 Bahwa Saudara Sulistyو Pramono selaku Key Account Executive (KAE) dari PT. Tirta Investama mengirimkan Surat elektronik kepada Saudara Denny Lasut pada tanggal 17 Mei 2016 mengenai diturunkannya status Toko Chun-Chun dari mendapatkan harga Star Outlet menjadi Harga Wholesaller.-----
- 31.19.2 Bahwa Saudara Sulistyو Pramono juga mengirimkan Surat elektronik kepada Saudara M. Luthfi selaku Kepala Depo TIV Karawang untuk memberikan harga Wholeseller kepada Toko Chun-Chun.-----
- 31.19.3 Bahwa adanya bukti komunikasi e mail tersebut adalah bukan dalam komunikasi antar TERLAPOR I dan TERLAPOR II (PT TIV dan PT BAP), berdasarkan komunikasi melalui e-mail dimaksud pada tersebut diatas adalah bukan dalam komunikasi dalam kapasitas sebagai dan mewakili perusahaan baik TERLAPOR I maupun TERLAPOR II (PT TIV dan PT BAP), walaupun komunikasi dimaksud dengan menggunakan alamat email perusahaan, bahwa faktanya komunikasi melalui e-mail dimaksud adalah dalam kapasitas pribadi dan dengan segala konsekuensi dan tanggungjawab pribadi yang bersangkutan dan bukan atas nama perusahaan sebagaimana dimaksud oleh Tim Investigator KPPU.
- 31.19.4 Bahwa berdasarkan fakta dan bukti yang ada, tindakan terkait dengan penurunan status SO pedagang di wilayah Cikampek merupakan tindakan nyata terhadap Toko SO Cun-Cun adalah bukan dalam hal melarang menjual produk pesaing (Le Mineral), tetapi karena Toko SO Cun Cun telah berlaku tidak tertib dan disiplin dalam administrasi pembayarannya dan penjualan disamping itu yang bersangkutan tidak mencapai Target Volume yang disepakati dan ditentukan dan bukan dalam

- persyaratan sebagaimana dimaksud dalam perkara *a quo*. -----
- 31.19.5 Bahwa terkait dengan tindakan Oknum Karyawan Perusahaan dimaksud dengan segala konsekwensinya adalah dalam kapasitas pribadi yang bersangkutan, jadi adalah tidak benar dan keliru kalau dikatakan TERLAPOR II (PT BAP) telah melakukan tindakan persaingan yang tidak sehat. --
- 31.19.6 Bahwa terkait dengan mekanisme promosi atau degradasi terhadap para Pedagang dengan standar penilaian menggunakan volume penjualan adalah bukan dalam rangka untuk melarang menjual produk competitor, dan hal dimaksud adalah bukan tindakan anti persaingan yang sengaja dilakukan untuk menghambat pertumbuhan competitor. -----
- 31.20 Dapat Mengakibatkan Terjadinya Praktek Monopoli dan atau Persaingan Usaha Tidak Sehat; -----
- 31.20.1 Bahwa tindakan Oknum Karyawan Perusahaan TERLAPOR II (PT BAP) dalam kapasitas pribadi, dan bukan dalam kapasitas atas nama dan mewakili Perusahaan, melarang toko yang menjadi Star Outlet dengan syarat tidak boleh menjual dan produk competitor atas nama Le Minerale, yang menyebabkan produk Le Minerale tidak tersedia di toko (availability produk).-----
- 31.20.2 Bahwa tindakan oknum karyawan dimaksud, menutup kesempatan Le Minerale untuk bersaing di Pasar bersangkutan merupakan bentuk barrier to entry pelaku usaha newcomer dalam pasar bersangkutan, adalah tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan atas nama perusahaan.-----
- 31.20.3 Bahwa tertutupnya kesempatan Le Minerale untuk menjual produknya kepada pedagang SO merupakan bentuk pembatasan akses pasar yang dilakukan oleh adalah tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan atas nama perusahaan.-----

- 31.20.4 Bahwa akhirnya segala akibat yang timbul dari tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan atas nama perusahaan, dan Perusahaan TERLAPOR II (PT BAP) tidak ada kaitan dan bertanggungjawab terhadap apa yang sudah dilakukan oknum karyawan dimaksud. -----
- 31.21 Pasal 19 huruf (a); -----
- 31.21.1 Bahwa bunyi Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, menyatakan bahwa: -----
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;*
- berikut pemenuhan unsurnya, yaitu:
- 31.21.2 Bahwa, berdasarkan Peraturan KPPU Nomor 3 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 19 huruf D (Praktek Diskriminasi) UU No. 5 Tahun 1999 (“Pedoman Pasal 19 Huruf D”), halaman 6, dikatakan bahwa kegiatan menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan terjadi apabila pelaku usaha melakukan penolakan atau menghalangi pelaku usaha tertentu yang bertujuan untuk menghambat baik bagi pelaku potensial yang akan masuk ke pasar bersangkutan atau kepada pesaing yang sudah ada di pasar bersangkutan. Dalam hal pelaku usaha yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memasarkan produknya pada pasar bersangkutan dan bila dapat diperkuat dengan ditunjukkan adanya peningkatan penjualan produk dari pelaku usaha tersebut, maka menurut Ahli

unsur “Menolak dan atau menghalangi” tersebut tidak terpenuhi , karena pada dasarnya hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berlaku efektif, bila persaingan tersebut benar-benar dihambat secara substansial/absolute, dimana pelaku usaha pesaing tersebut benar-benar tidak dapat lagi untuk bersaing pada pasar bersangkutan, sehingga pelaku usaha pesaing tersebut terancam keluar dari pasar bersangkutan. -

31.21.3 Bahwa, berdasarkan Pedoman Pasal 19 huruf D, halaman 7, dikatakan bahwa kegiatan menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu terjadi pada hubungan pelaku usaha yang bersifat vertical dalam bentuk larangan kepada konsumen atau pelanggan untuk tidak melakukan hubungan dengan pelaku usaha pesaingnya melalui kontrak penjualan atau kontrak pemasokan eksklusif. Dalam hal konsumen yang diduga dihalangi tersebut masih dapat memasarkan produknya pada pasar bersangkutan dan bila dapat diperkuat dengan ditunjukkan adanya peningkatan penjualan produk dari pelaku usaha tersebut, maka menurut Ahli unsur “Menolak dan atau menghalangi” tersebut tidak terpenuhi, karena pada dasarnya hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berlaku efektif, bila persaingan tersebut benar-benar dihambat secara substansial/absolute, dimana pelaku usaha pesaing tersebut benar-benar tidak dapat lagi untuk bersaing pada pasar bersangkutan, sehingga pelaku usaha pesaing tersebut terancam keluar dari pasar bersangkutan. -

31.21.4 Bahwa,terkait dengan untuk pemenuhan unsur Pasal 19 huruf a dan b perlu dibuktikan terlebih dahulu mengenai “Penguasaan Pasar”, hal ini dikarenakan perbuatan yang dilarang dalam pasal 19 huruf a dan b tersebut sangat terkait dengan kemampuan pelaku usaha untuk menghambat persaingan. Secara teori ekonomi, pelaku usaha

yang dapat memberikan hambatan persaingan secara efektif adalah pelaku usaha yang mempunyai kemampuan untuk menguasai pasar, sehingga sangat tidak mungkin bila pelaku usaha tersebut dapat menghambat pelaku usaha pesaing bila tidak mempunyai posisi yang menguasai pasar. -----

- 31.21.5 Menurut Ahli, Suatu pelaku usaha dapat dikategorikan menguasai pasar bila memiliki posisi dominan (pangsa pasar >50%) dan/atau memiliki kekuatan pasar yang signifikan (market power). Bukti dari pengendalian pasar tersebut harus dibuktikan anatara lain dengan: -----
- i. Adanya kepemilikan pangsa pasar >50%,
 - ii. Adanya kemampuan pelaku usaha untuk mempengaruhi pasar, seperti: pembentukan harga dan penentuan output produksi.
 - iii. Dan, Pembuktian pengendalian pasar ini ini harus dibuktikan melalui kajian ekonomi yang mendalam dan komprehensif.
- 31.21.6 Logika hukumnya, seorang pelaku usaha harus berada dalam posisi dominan atau memiliki power market terlebih dahulu sebelum dirinya dapat menguasai pasar bersangkutan. Posisi penguasaan pasar inilah yang membuatnya mampu mengendalikan arus produk barang atau jasa di pasar tersebut, sehingga terjadi hambatan persaingan. Dari ilustrasi perkara diatas, jika dari 800 Outlet yang membeli produk perusahaan A dari Perusahaan B itu yang dilarang untuk memasarkan produk perusahaan lain hanya 2 outlet, maka tidak mungkin terjadi posisi dominan dalam situasi sedemikian. Sehingga jelas berlebihan jika Perusaan B dikatakan telah mempunyai penguasaan pasar sehingga terjadi praktek monopoli atau persaingan yang tidak sehat.-----
- 31.21.7 Bahwa, Penguasaan pasar harus dibuktikan terlebih dahulu karena pelanggaran Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 sangat berkaitan erat dengan posisi pelaku usaha di pasar, apabila

pelaku usaha tidak mempunyai posisi yang dapat menguasai pasar, maka tindakan untuk menghambat persaingan tidak mungkin berjalan efektif, sehingga unsure “Penguasaan Pasar” harus dibuktikan terlebih dahulu dalam pemenuhan unsur Pasar 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999. Apabila penguasaan pasar tidak dibuktikan terlebih dahulu, maka konsekuensi hukumnya penerapan Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 tidak dapat dilaksanakan.-----

- 31.21.8 Mengenai syarat dan dampak yang dapat memenuhi Sifat Rule of Reason dari Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999 telah Ahli jelaskan sebelumnya. Pada Rule of Reason, beberapa bentuk tindakan persaingan usaha baru dianggap salah jika telah adanya akibat dari tindakan tersebut yang merugikan pelaku usaha lain atau perekonomian nasional secara umum. Dalam pendekatan Rule of Reason, mungkin saja dibenarkan adanya suatu tindakan persaingan usaha yang meskipun mengurangi tingkat persaingan (misalnya tingkat marger yang menghasilkan dominasi satu pelaku usaha), tetapi menghasilkan suatu tingkat efesiensi yang menguntungkan konsumen atau perekonomian nasional pada umumnya. Sebaliknya, suatu tindakan persaingan usaha tetap dianggap salah karena meskipun ditujukan untuk efesiensi, tetapi ternyata dalam praktiknya diikuti dengan atau menghasilkan potensi penyalahgunaan posisi dominan yang merugikan pelaku usaha, konsumen dan perekonomian nasional pada umumnya. (Abdul Hakim G. Nusantara, Erman Rajagukguk, dan Tim Editor Cfisel, Litigasi Persaingan Usaha, Telaga Ilmu Indonesia, Tangerang, 2010. Hal.63). -----
- 31.21.9 Bahwa, Dengan demikian jelaslah bahwa atas suatu perbuatan Menolak atau Menghalangi” sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, harus dibuktikan dulu sejauh mana efek dari perbuatan tersebut bagi konsumen dan tingkat

- persaingan di pasar bersangkutan. Apabila tidak terbukti bahwa perbuatan “Menolak atau Menghalangi” itu telah berakibat pada terjadinya persaingan usaha tidak sehat, maka perbuatan tidak dapat dianggap telah memenuhi sifat Rule of Reason yang terdapat pada Pasal 19 tersebut. -----
- 31.21.10 Bahwa, Tidak, karena criteria Rule of Reason mencakup barang atau jasa sejenis secara keseluruhan di suatu pasar tertentu di wilayah pemasaran tertentu. Perbuatan satu atau beberapa pelaku usaha yang menciptakan hambatan untuk satu merek tertentu saja, tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan yang mengakibatkan terjadinya monopoli atau persaingan usaha tidak sehat yang diamanatkan oleh Pasal 19 UU No. 5 Tahun 1999, karena hambatan persaingan tersebut dapat dikatakan berjalan efektif bila hambatan tersebut bersifat substansial/absolute. -----
- 31.21.11 Bahwa terkait dengan Saudara Sulistyio Pramono selaku Key Account Executive (KAE) dari PT. Tirta Investama mengirimkan Surat elektronik kepada Saudara Denny Lasut pada tanggal 17 Mei 2016 mengenai diturunkannya status Toko Chun-Chun dari mendapatkan harga Star Outlet menjadi Harga Wholesaller. -----
- 31.21.12 Bahwa Saudara Sulistyio Pramono juga mengirimkan Surat elektronik kepada Saudara M. Luthfi selaku Kepala Depo TIV Karawang untuk memberikan harga Wholeseller kepada Toko Chun-Chun -----
- 31.21.13 Bahwa adanya bukti komunikasi e mail tersebut adalah bukan dalam komunikasi email antara TERLAPOR I dan TERLAPOR II (PT TIV dan PT BAP), akan tetapi adalah dalam komunikasi email walau melalui email perusahaan antara oknum karyawan dari 2 (dua) perusahaan dimaksud, dan bukan dalam kapasitas mewakili sebagai atas nama Perusahaan TERLAPOR I dan TERLAPOR II. -----

- 31.21.14 Bahwa adanya sanksi berupa degradasi dari toko SO yaitu Toko SO Cun-Cun adalah bukan dalam hal melarang menjual produk pesaing (Le Mineral), tetapi karena Toko SO Cun Cun telah berlaku tidak tertib dan disiplin dalam administrasi pembayarannya dan penjualan disamping itu yang bersangkutan tidak mencapai Target Volume yang disepakati dan ditentukan, dan bukan dalam persyaratan sebagaimana dimaksud dalam perkara *a quo*. -----
- 31.21.15 Bahwa berdasarkan fakta dan bukti yang ada, tindakan terkait dengan penurunan status SO pedagang diwilayah Cikampek merupakan tindakan nyata dari Oknum Karyawan Perusahaan dan bukan perbuatan yang secara sah mewakili dan kapasitas atas nama Perusahaan. -----
- 31.21.16 Bahwa terkait dengan tindakan Oknum Karyawan Perusahaan dimaksud dengan segala konsekwensinya adalah dalam kapasitas pribadi yang bersangkutan, jadi adalah tidak benar kalau dikatakan TERLAPOR II (PT BAP) telah melakukan tindakan persaingan yang tidak sehat.-----
- 31.21.17 Bahwa, berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan pemeriksaan lanjutan dari Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, adalah Tidak Terbukti, terkait dengan komunikasi email oleh Karyawan TERLAPOR II dengan Karyawan TERLAPOR I, bahwa Tindakan Kesalahan karyawan perusahaan tersebut tidak dapat serta merta menimbulkan kewajiban pertanggungjawaban dari Direksi atau perusahaan. Bahwa berdasarkan Fakta yang ada dalam khusus *a quo*, Direksi TERLAPOR II tidak pernah memberikan kuasa khusus secara tertulis (sebagaimana dimaksud Pasal 103 UUPT) kepada karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang oleh Undang-Undang, Disamping itu, Terbukti perusahaan TERLAPOR II sendiri telah memiliki panduan perilaku yang sewajarnya telah diketahui

dan dipahami oleh karyawan yang melakukan pelanggaran tersebut, maka dengan demikian TERLAPOR II (perusahaan atau Direksi) tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan pelanggaran undang-undang yang dilakukan oleh karyawan tersebut. -----

- 31.21.18 Bahwa, berdasarkan Pasal 103 UUPD tersebut, patut digarisbawahi bahwa suatu perusahaan hanya dapat dimintai pertanggungjawaban atas kerugian yang disebabkan oleh karyawannya apabila karyawan tersebut menerima kuasa khusus secara tertulis dari Direksi. Dengan demikian, ada factor penting yang harus dibuktikan terlebih dahulu apabila perusahaan hendak dimintai pertanggungjawaban atas kesalahan karyawannya yang menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, yaitu adanya kuasa khusus secara tertulis dari Direksi kepada karyawan yang pada intinya menugaskan/memerintahkan karyawan tersebut untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud,. Apabila dalam hal karyawan dimaksud tidak pernah mendapatkan kuasa khusus yang tertulis dari Direksi, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan. -----
- 31.21.19 Bahwa, terkait dengan Email atau fasilitas perusahaan yang digunakan oleh karyawan tersebut tidak serta merta dianggap bahwa karyawan telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hal ini perlu dibuktikan terlebih dahulu apakah karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Bila tidak, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan maka tindakan karyawan tersebut bukan merupakan tindakan/kebijakan perusahaan. -----
- 31.21.20 Bahwa terkait dengan mekanisme promosi atau degradasi terhadap para Pedagang dengan standar penilaian menggunakan volume penjualan adalah bukan dalam rangka untuk melarang menjual

produk competitor, dan hal dimaksud adalah bukan tindakan anti persaingan yang sengaja dilakukan untuk menghambat pertumbuhan competitor. -----

31.21.21 Bahwa, Berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan terkait dengan Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor dapat disimpulkan berdasarkan fakta-fakta dimaksud, telah jelas dan tegas TERLAPOR II (PT. BAP) yang diduga melanggar Pasal 19 huruf (a) dimaksud adalah Telah Tidak Terpenuhi/Terbukti.

31.22 Pasal 19 huruf (b); -----

31.22.1 Bahwa bunyi Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, menyatakan bahwa: -----

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 :

(b). Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu.

Berikut pemenuhan unsur-unsurnya yaitu :

31.22.2 Bahwa dikatakan adanya tindakan Oknum Karyawan Perusahaan TERLAPOR II tersebut adalah merupakan tindakan dalam kapasitas pribadi dan bukan dalam kapasitas atas nama dan/atau mewakili Perusahaan TERLAPOR II (PT. BAP), yang dikatakan melarang toko yang menjadi Star Outlet dengan syarat tidak boleh menjual dan produk competitor atas nama Le Minerale, yang menyebabkan produk Le Minerale tidak tersedia di toko (availability produk).-----

31.22.3 Bahwa tindakan oknum karyawan dimaksud, yang dikatakan menutup kesempatan Le Minerale untuk bersaing di Pasar bersangkutan merupakan bentuk barrier to entry pelaku usaha newcomer dalam

- pasar bersangkutan, adalah tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan/atau atas nama perusahaan TERLAPOR II (PT. BAP). -----
- 31.22.4 Bahwa terkait dengan tertutupnya kesempatan Le Minerale untuk menjual produknya kepada pedagang SO merupakan bentuk pembatasan akses pasar yang dilakukan adalah tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan atas nama perusahaan TERLAPOR II (PT. BAP).-----
- 31.22.5 Bahwa akhirnya segala akibat yang timbul dari tindakan Oknum Karyawan dimaksud, dan bukan tindakan dalam kapasitas mewakili dan atas nama perusahaan TERLAPOR II, dan Perusahaan TERLAPOR II (PT BAP) tidak ada kaitan dan bertanggungjawab terhadap apa yang sudah dilakukan oknum karyawan dimaksud. -----
- 31.22.6 Bahwa terkait dengan tindakan Oknum Karyawan Perusahaan yang melarang toko yang menjadi Star Outlet dengan syarat tidak boleh menjual dan produk competitor atas nama Le Minerale, yang dikatakan menyebabkan produk Le Minerale tidak tersedia di toko (availability produk) dalam Tindakan dalam kapasitas pribadi yang bersangkutan dan bukan atas nama dan atau mewakili perusahaan TERLAPOR II.-----
- 31.22.7 Bahwa, berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan pemeriksaan lanjutan dari Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor, adalah Tidak Terbukti, terkait dengan komunikasi email oleh Karyawan TERLAPOR II dengan Karyawan TERLAPOR I, bahwa Tindakan Kesalahan karyawan perusahaan tersebut tidak dapat serta merta menimbulkan kewajiban pertanggungjawaban dari TERLAPOR II (Direksi atau perusahaan PT BAP). Bahwa berdasarkan Fakta yang ada dalam khusus *a quo*, Direksi TERLAPOR II tidak pernah memberikan

kuasa khusus secara tertulis (sebagaimana dimaksud Pasal 103 UUPT) kepada karyawan untuk melakukan tindakan yang dilarang oleh Undang-Undang, Disamping itu, Terbukti perusahaan TERLAPOR II sendiri telah memiliki panduan perilaku yang sewajarnya telah diketahui dan dipahami oleh karyawan yang melakukan pelanggaran tersebut, maka dengan demikian TERLAPOR II (perusahaan atau Direksi) tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas tindakan pelanggaran undang-undang yang dilakukan oleh karyawan tersebut. -----

31.22.8 Bahwa, berdasarkan Pasal 103 UUPT tersebut, patut digarisbawahi bahwa suatu perusahaan hanya dapat dimintai pertanggungjawaban atas kerugian yang disebabkan oleh karyawannya apabila karyawan tersebut menerima kuasa khusus secara tertulis dari Direksi. Dengan demikian, ada factor penting yang harus dibuktikan terlebih dahulu apabila perusahaan hendak dimintai pertanggungjawaban atas kesalahan karyawannya yang menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, yaitu adanya kuasa khusus secara tertulis dari Direksi kepada karyawan yang pada intinya menugaskan/memerintahkan karyawan tersebut untuk melakukan perbuatan tertentu dimaksud. Apabila dalam hal karyawan dimaksud tidak pernah mendapatkan kuasa khusus yang tertulis dari Direksi, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat dianggap sebagai tindakan perusahaan. -----

31.22.9 Bahwa, terkait dengan Email atau fasilitas perusahaan yang digunakan oleh karyawan tersebut tidak serta merta dianggap bahwa karyawan telah bertindak untuk dan atas nama perusahaan. Dalam hal ini perlu dibuktikan terlebih dahulu apakah karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi. Bila tidak, maka meskipun karyawan tersebut menggunakan jubah/fasilitas perusahaan maka tindakan

- karyawan tersebut bukan merupakan tindakan/kebijakan perusahaan. -----
- 31.22.10 Bahwa, Berdasarkan Fakta dan Bukti yang terungkap dipersidangan terkait dengan Keterangan Saksi-Saksi, Ahli, Bukti Surat dan Keterangan Terlapor dapat disimpulkan berdasarkan fakta-fakta dimaksud, telah jelas dan tegas TERLAPOR II (PT. BAP) yang diduga melanggar Pasal 19 huruf (b) dimaksud adalah Telah Tidak Terpenuhi/Terbukti. -
- 31.23 Petitum; -----
- 31.23.1 Berdasarkan dasar dan seluruh bukti yang telah dijelaskan di atas, kami mohon Majelis Komisi Yang Terhormat mengeluarkan putusan yang pada pokoknya menyatakan Bahwa TERLAPOR II tidak terbukti melanggar Pasal 15 Ayat (3) Huruf b dan Pasal 19 Huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. -----
- 31.23.2 Demikian Kesimpulan atas Pemeriksaan Lanjutan terkait dengan adanya Laporan Dugaan Pelanggaran Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 terkait dugaan Pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh PT. Tirta Investama dan PT. Balina Agung Perkasa dalam produk Air Minum dalam kemasan Air Mineral, ini disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih. -----
32. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi menilai perlu dilakukan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, maka Majelis Komisi menerbitkan Surat Keputusan Majelis Komisi Nomor 41/KMK/Kep/IX/2017 tentang Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016, yaitu dalam jangka waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak tanggal 28 September 2017 sampai dengan tanggal 08 November 2017 (*vide* bukti A72); -----
33. Menimbang bahwa untuk melaksanakan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi Ketua Komisi menetapkan pembentukan Majelis Komisi melalui Keputusan Komisi Nomor 55/KPPU/Kep.3/IX/2017

- tanggal 26 September 2017 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi pada Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A73); -----
34. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menyampaikan Petikan Keputusan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan kepada para Terlapor (*vide* bukti A75.1, A75.2); -----
35. Menimbang bahwa pada tahap Pemeriksaan Lanjutan dan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi melaksanakan Sidang Majelis Komisi dengan agenda Pemeriksaan Saksi dan Ahli, yang pada pokoknya Majelis Komisi memperoleh informasi sebagai berikut; --
- 35.1 Sdr.Carol Mario Sampouw selaku Direktur Utama PT Tirta Fresindo Jaya pada tanggal 10 Juli 2017 (Vide Bukti B3);-----
- 35.2 Sdr. Yatim Agus Prasetyo selaku saksi pada tanggal 18 Juli 2017 (Vide Bukti B4);-----
- 35.3 Sdr, Irwan selaku Toko Sinar Jaya pada tanggal 9 Agustus 2017 (Vide Bukti B5);-----
- 35.4 Sdr. Handi selaku Toko Sumber Jaya pada tanggal 10 Agustus 2017 (Vide Bukti B6);-----
- 35.5 Sdri. Julie selaku Pemilik Toko Yania pada tanggal 22 Agustus 2017 (Vide Bukti B7);-----
- 35.6 Sdr. Edi Sopati selaku Pemilik Toko Noval pada tanggal 23 Agustus 2017 (Vide Bukti B8);-----
- 35.7 Sdr.Sulistiyo Pramono selaku saksi pada tanggal 12 September 2017 (Vide Bukti B9);-----
- 35.8 Sdr.Sandra Yuliana,SE selaku Direktur Tirta Varia Inti Pratama pada tanggal 13 September 2017 (Vide Bukti B10);---
- 35.9 Sdr. Alex Martinus Wawo Unsulang selaku PT Tirta Utama Abadi pada tanggal 13 September 2017 (Vide Bukti B11);-----
- 35.10 Sdr. Lauw Prasetia Utama selaku Karyawan Administrasi pada bagian pencatat pembayaran star outlet PT Balina Agung Perkasa (Vide Bukti B12);-----
- 35.11 Sdr. Agung Pamuji selaku supervisor pada tanggal 27 September 2017 (Vide Bukti B13); -----
- 35.12 Sdr. Fadly Sukma selaku Supervisor pada tanggal 27 September 2017 (Vide Bukti B14); -----
- 35.13 Sdr. Sudali selaku Toko Tirta Willi pada tanggal 4 Oktober 2017 (Vide Bukti B15); -----
- 35.14 Sdr. Werdana Tanzil T selaku Toko Chandra pada tanggal 4 Oktober 2017 (Vide Bukti B16); -----

- 35.15 Sdr. Yapet Elisur Taebenu selaku Toko Pulomas Jaya pada tanggal 10 Oktober 2017 (Vide Bukti B17);-----
- 35.16 Sdr. Sunaryo selaku Toko Sabar Subur pada tanggal 10 Oktober 2017 (Vide Bukti B18); -----
- 35.17 Sdr. Parasian Sihite selaku Toko Berkah pada tanggal 11 Oktober 2017 (Vide Bukti B19); -----
- 35.18 Sdr. R.Jayanta Sebayang selaku Toko Hejuah juah [ada tanggal 11 Oktober 2017 (Vide Bukti B20);-----
- 35.19 Sdr.Nursamsu selaku Kepala cabang PT Balina Agung Perkasa Tahun 2015 pada tanggal 12 Oktober 2017 (Vide Bukti B21); -
- 35.20 Sdr.Dindin Sirojudin selaku saksi pada tanggal 16 Oktober 2017 (Vide Bukti B22); -----
- 35.21 Sdr.M.Luthfi selaku Karyawan PT Tirta Investama pada tanggal 17 Oktober 2017 (Vide Bukti B23);-----
- 35.22 Sdri. Dr.Siti AnisahS.H.,M.Hum selaku Ahli Hukum pada tanggal 19 Oktober 2017 (Vide Bukti B24);-----
- 35.23 Sdr. Prahasto W Pamungkas selaku Ahli Hukum pada tanggal 20 Oktober 2017 (Vide Bukti B25);-----
- 35.24 Sdr. Faisal Basri,S.E.,M.A selaku Ahli pada tanggal 24 Oktober 2017 (Vide Bukti B26); -----
- 35.25 Sdr. Prof.Dr.Nindyo Pramono,S.H.,M.S selaku Ahli Hukum para tanggal 25 Oktober 2017 (Vide Bukti B27); -----
- 35.26 Sdr. Prof.Dr.Ine Minara S Ruky.S.E.,M.E selaku Ahli pada tanggal 25 Oktober 2017 (Vide Bukti B28);-----
- 35.27 Sdri.Corine Danielle Tap selaku Presiden Direktur PT Tirta Investama (Terlapor I) pada tanggal 26 Oktober 2017 (Vide Bukti B29); -----
- 35.28 Sdr. Ferry Tjendekiawan selaku Direktur Utama PT Balina Agung Perkasa (Terlapor II) pada tanggal 27 Oktober 2017 (Vide Bukti B30); -----
36. Menimbang bahwa setelah berakhirnya jangka waktu Pemeriksaan Lanjutan dan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi menerbitkan Penetapan Komisi Nomor 37/KPPU/Pen/XI/2017 tanggal 7 November 2017 tentang Musyawarah Majelis Komisi Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A136); -----
37. Menimbang bahwa untuk melaksanakan Musyawarah Majelis Komisi, Komisi menerbitkan Keputusan Komisi Nomor 60/KPPU/Kep.3/XI/2017 tanggal 07 November 2017 tentang

- Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi pada Musyawarah Majelis Komisi Perkara Nomor 22/KPPU-I/2016 (*vide* bukti A137); -----
38. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menyampaikan Petikan Penetapan Musyawarah Majelis kepada para Terlapor (*vide* bukti A139, A140); -----
 39. Menimbang bahwa setelah melaksanakan Musyawarah Majelis Komisi, Majelis Komisi menilai telah memiliki bukti dan penilaian yang cukup untuk mengambil putusan;-----

TENTANG HUKUM

Setelah mempertimbangkan Laporan Dugaan Pelanggaran, Tanggapan masing-masing Terlapor terhadap Laporan Dugaan Pelanggaran, keterangan para Saksi, keterangan para Ahli, keterangan para Terlapor, surat-surat dan atau dokumen, Kesimpulan Hasil Persidangan yang disampaikan baik oleh Investigator maupun masing-masing Terlapor, Majelis Komisi menilai, menganalisis, menyimpulkan dan memutuskan perkara berdasarkan alat bukti yang cukup tentang telah terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh para Terlapor dalam Perkara Nomor: 22/KPPU-I/2016. Dalam melakukan penilaian dan analisis, Majelis Komisi menguraikan dalam beberapa bagian, yaitu: -----

1. Tentang Identitas Para Terlapor;-----
2. Tentang Dugaan Pelanggaran; -----
3. Tentang Aspek Hukum Formiil;-----
4. Tentang Pasar Bersangkutan;-----
5. Tentang Penguasaan Pasar Terlapor I dan Terlapor II;-----
6. Tentang Penetapan Harga Jual Produk; -----
7. Tentang Degradasi Toko-----
8. Tentang Peran Terlapor I Dalam Degradasi Toko;-----
9. Tentang Form Sosialisasi;-----
10. Tentang Dampak; -----
11. Tentang Pemenuhan Unsur Pasal 15 ayat (3) huruf b UU Nomor 5 Tahun 1999; -----
12. Tentang Pemenuhan Unsur Pasal 19 huruf a dan b UU Nomor 5 Tahun 1999; -----

Berikut uraian masing-masing bagian sebagaimana tersebut di atas;-

1. Tentang Identitas Para Terlapor;-----

Menimbang bahwa Majelis Komisi menilai identitas para Terlapor adalah sebagai berikut; -----

- 1.1 Terlapor I, PT. Tirta Investama (untuk selanjutnya disebut Terlapor I) merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 142 tanggal 16 Juni 1994 yang dibuat oleh Rachmat Santoso, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 21 tanggal 08 Juni 2017 yang dibuat oleh Linda Herawati, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0144329 Tahun 2017 dicetak pada tanggal 09 Juni 2017 (*Vide* bukti C20);

- 1.2 Bahwa dalam proses persidangan Terlapor I memberikan kuasa kepada Kantor Hukum Assegaf Hamzah & Partners yang beralamat di Capital Place lantai 36-37 Jl. Jenderal Gatot Subroto Kav. 18, Jakarta 12710 - dengan surat kuasa tertanggal 05 Mei 2017 (*vide* bukti T1.3); -----
- 1.3 Terlapor II, PT. Balina Agung Perkasa (untuk selanjutnya disebut Terlapor II) merupakan badan usaha berbentuk badan hukum yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 33 tanggal 8 Juli 1999 yang dibuat oleh Dr. Purbandari, S.H., M.Hum., MM., M.Kn. Notaris di Jakarta dan terakhir diubah dengan akta perubahan Nomor 09 tanggal 15 Oktober 2016 yang dibuat oleh Rahyu Minarti, S.H., Notaris di Jakarta Pusat serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.03-0091305 Tahun 2016 Tanggal 20 Oktober 2016 (*vide* bukti C1);-----
- 1.4 Bahwa dalam proses persidangan Terlapor II memberikan kuasa kepada Law Firm KJP & Partners yang beralamat di One Pacific Place, Jl. Jenderal Sudirman Kav 52-53, Jakarta 12190, dengan surat kuasa tertanggal 05 Mei 2017 (*vide* bukti T2.1);-----

2. Tentang Dugaan Pelanggaran; -----

2.1 Bahwa dugaan pelanggaran dalam perkara *a quo* adalah dugaan pelanggaran ketentuan Pasal 15 ayat 3 huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b yang berbunyi: -----

Pasal 15 ayat (3) huruf b

(3) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok:

b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Pasal 19 huruf a dan b

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;

3. Tentang Aspek Hukum Formil; -----

3.1 Berdasarkan kesimpulannya, Terlapor I menyatakan yang pada pokoknya bahwa Tim Investigator telah salah memproses perkara *a quo* sebagai perkara inisiatif; -----

3.2 Bahwa atas pendapat tersebut, Majelis Komisi memberikan pertimbangan sebagai berikut:-----

3.2.1 Berdasarkan ketentuan Pasal 40 UU Nomor 5 Tahun 1999, Majelis Komisi berpendapat bahwa Komisi Pengawas Persaingan Usaha dapat melakukan pemeriksaan atas dugaan pelanggaran UU Nomor 5 Tahun 1999 tanpa adanya laporan;-----

3.2.2 Selanjutnya berdasarkan ketentuan Pasal 15 Peraturan KPPU Nomor 1 Tahun 2010 ditegaskan kembali bahwa KPPU dapat melakukan penanganan perkara berdasarkan data atau informasi, tanpa adanya laporan tentang adanya dugaan pelanggaran Undang-Undang; -----

3.2.3 Bahwa data dan informasi tersebut dapat bersumber paling sedikit dari: -----

a. Hasil Kajian; -----

- b. Berita di media; -----
- c. Hasil Pengawasan; -----
- d. Laporan yang tidak lengkap;-----
- e. Hasil Dengar Pendapat yang dilakukan Komisi; ----
- f. Temuan dalam Pemeriksaan; -----

3.2.4 Atas dasar ketentuan tersebut, Majelis Komisi menilai bahwa perkara *a quo* telah memenuhi ketentuan tata cara penanganan perkara sebagaimana ditetapkan dalam UU Nomor 5 Tahun 1999 dan Peraturan KPPU Nomor 1 Tahun 2010; -----

4. Tentang Pasar Bersangkutan; -----

4.1 Bahwa Investigator dalam Laporan Dugaan Pelanggaran dan kesimpulannya pada pokoknya menyatakan Pasar Bersangkutan dalam perkara *a quo* adalah produk Air Minum Dalam Kemasan Air Mineral di jangkauan atau daerah pemasaran pasar produk yang didistribusikan oleh PT Balina Agung Perkasa/Terlapor II; -

4.2 Bahwa atas penentuan pasar bersangkutan tersebut Terlapor I dalam kesimpulannya pada pokoknya menyatakan investigator tidak melakukan pertimbangan dalam mendefinisikan pasar produk dan pasar geografis, serta tidak adanya survei atau penelitian yang komprehensif mengenai penentuan pasar bersangkutan: -----

4.3 Bahwa Terlapor II dalam kesimpulannya pada pokoknya menyatakan Investigator salah dalam menentukan pasar bersangkutan karena tidak didasarkan pada metode yang tepat;

4.4 Berkaitan dengan pasar bersangkutan tersebut, Majelis Komisi berpendapat sebagai berikut; -----

4.4.1 Berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 10 UU Nomor 5 Tahun 1999 pasar bersangkutan didefinisikan sebagai berikut:-----

“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”

4.4.2 Bahwa berdasarkan Pasal 1 angka 10 UU No. 5/1999 tersebut, cakupan pengertian pasar bersangkutan meliputi dua perspektif, yaitu pasar berdasarkan produk dan pasar berdasarkan geografis;-----

- 4.4.3 Pasar produk; -----
- a. Secara umum pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan suatu produk merupakan substitusi atautakah tidak biasanya dilihat dari sisi kegunaan (fungsi), karakteristik dan harga;-----
 - b. Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor: 492/MENKES/PER/IV/2010 Tentang Persyaratan Kualitas Air Minum dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan Air Minum adalah air yang melalui proses pengolahan atau tanpa melalui proses pengolahan yang memenuhi syarat kesehatan dan dapat langsung diminum; -----
 - c. Bahwa pada umumnya air minum diperdagangkan ke konsumen dalam bentuk kemasan baik menggunakan kaca maupun plastik dimana berdasarkan Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor: 96/M-IND/PER/12/2011 tentang Persyaratan Teknis Industri Air Minum dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan Air Minum Dalam Kemasan (“AMDK”) adalah air yang telah diproses, tanpa bahan pangan lainnya dan bahan tambahan pangan, dikemas, serta aman untuk diminum; -----
 - d. Berdasarkan peraturan tersebut, kemasan AMDK dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu: -----
 - (1) Kemasan sekali pakai dan terbuat dari plastik; -----
 - (2) Kemasan pakai ulang yang terbuat dari plastik dan kaca; -----
 - e. Selanjutnya, berdasarkan ketentuan Pasal 2 Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor: 96/M-IND/PER/12/2011 tersebut, AMDK dibedakan menjadi 4 (empat) yaitu:
 - (1) Air Mineral, yaitu air minum dalam kemasan yang mengandung mineral dalam jumlah tertentu tanpa menambahkan mineral;-----
 - (2) Air Demineral, yaitu air minum dalam kemasan yang diperoleh melalui proses

- pemurnian secara destilasi, deioniasi, reverse osmosis (RO);-----
- (3) Air Mineral Alami, yaitu air minum yang diperoleh langsung dari air sumber alami atau dibor dari sumur dalam, dengan proses terkendali yang menghindari pencemaran atau pengaruh luar atas sifat kimia, fisika dan mikrobiologi air mineral alami; -----
- (4) Air Minum Embun, yaitu air minum yang diperoleh dari proses pengembunan uap air dari udara lembab menjadi tetesan air embun yang diolah lebih lanjut menjadi air minum embun yang dikemas; -----
- f. Bahwa penentuan pasar produk yang dilakukan oleh Tim Investigator dapat dibenarkan dengan mempertimbangkan karakteristik produk tersebut serta lingkup temuan perilaku yang diduga melanggar UU Nomor 5 Tahun 1999 dimana secara fakta yang sangat nyata dan diketahui secara jelas hambatan pasar diduga dilakukan para Terlapor pada pasar produk AMDK Air Mineral;-----
- g. Bahwa apabila dilihat dari sisi kegunaan atau fungsi dari air mineral maka secara umum air mineral yang beredar di pasaran saat ini dapat dikategorikan memiliki kegunaan atau fungsi yang sama; -----
- h. Atas dasar pertimbangan tersebut, Majelis Komisi sependapat dengan Tim Inestigator bahwa pasar produk dalam perkara *a quo* adalah produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral;-----
- 4.4.4 Pasar Geografis; -----
- a. Bahwa yang dimaksud dengan pasar geografis adalah jangkauan pemasaran dari produk tertentu;
- b. Selanjutnya Majelis Komisi menilai bahwa sistem logistik dan sistem distribusi memegang peran penting dalam rantai pemasaran produk AMDK Air Mineral;-----
- c. Bahwa pada umumnya produsen AMDK Air Mineral membuat perjanjian distribusi dengan distributor

untuk memasarkan produknya kepada konsumen di wilayah tertentu;-----

d. Bahwa Terlapor I diketahui memiliki distributor sejumlah 63 (enam puluh tiga) distributor dan alah satunya adalah Terlapor II;-----

e. Berdasarkan alat bukti, Majelis Komisi menilai tindakan anti persaingan diduga terjadi pada tahun 2016 di wilayah jangkauan distribusi atau pemasaran Terlapor II dalam memasarkan produk Terlapor I, yang meliputi: (*vide* B4,B5,B6,B7,B8,C37) -----

- Cikampek, ;-----
- Cikarang; -----
- Bekasi; -----
- Babelan;-----
- Pulo Gadung;-----
- Sunter; -----
- Prumpung;-----
- Kiwi; -----
- Lemah Abang;-----
- Rawagirang; -----
- Cibubur; -----
- Cimanggis atau setidaknya wilayah lain yang termasuk jangkauan dari Terlapor II; ---

f. Bahwa oleh karena itu, Majelis Komisi sependapat dengan Tim Investigator dan menilai pasar geografis dalam perkara *a quo* adalah wilayah atau jangkauan distribusi pemasaran dari Terlapor II dalam memasarkan produk Terlapor I; -----

4.4.5 Bahwa dengan demikian Majelis Komisi menilai pasar bersangkutan dalam perkara *a quo* adalah Produk Air Minum dalam Kemasan (AMDK) Air Mineral di wilayah distribusi atau pemasaran Terlapor II pada Tahun 2016; -----

5. Tentang Penguasaan Pasar Terlapor I dan Terlapor II;-----

5.1 Produsen AMDK Air Mineral;-----

Berdasarkan alat bukti Majelis Komisi menilai bahwa setidaknya-tidaknya terdapat 6 (enam) pelaku usaha yang memproduksi produk AMDK Air mineral yang dikualifikasikan sebagai produk

head to head dan menjadi kompetitor *closed substitute* dalam pasar bersangkutan bagi Terlapor I, sebagai berikut; -----

- 5.1.1 PT Tirta Bahagia dengan alamat Jl. Tidar No. 350, Surabaya 60252 Jawa Timur, berdiri sejak tahun 1986 merupakan perusahaan yang memproduksi dan mendistribusikan air minum dalam kemasan, salah satu produk air minum dalam kemasan air mineralnya adalah Club -----
- 5.1.2 PT. Tirta Fresindo Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur makanan dan minuman yang termasuk dalam Mayora Group. Salah satu produknya berupa air minum dalam kemasan air mineral yaitu Le Minerale; -----
- 5.1.3 PT. Coca Cola Amatil Indonesia telah beroperasi di Indonesia sejak tahun 1992 beralamat Jl. Teuku Umar Km 46, Cibitung Bekasi 17520. PT. Coca Cola Amatil memproduksi, menjual dan mendistribusikan minuman termasuk minuman ringan berkarbonasi, jus, teh, minuman isotonik, minuman berenergi air minum dalam kemasan, dan masih banyak lagi. Produk air minum dalam kemasan air mineralnya adalah Ades; -----
- 5.1.4 PT. Akasha Wira International, Tbk berdiri pada tahun 1985 beralamat di Perkantoran Hijau Arkadia, Tower B, Lantai 5 Jln. Letjen. T. B. Simatupang Kav. 88, Jakarta Selatan 12520, merupakan perusahaan yang juga memproduksi dan mendistribusikan air minum dalam kemasan. Air minum dalam kemasan air mineral yang diproduksinya adalah Nestle Pure Life; ---
- 5.1.5 PT. Sinar Sosro beralamat di Jalan Sultan Agung KM. 28, Medan Satria, Kota Bks, Jawa Barat 17132 merupakan perusahaan yang memproduksi minuman didirikan pada tahun 1974. Salah satu air minum dalam kemasan air mineral yang diproduksinya adalah Prim-A.; -----
- 5.2 Pangsa Pasar AMDK Air Mineral; -----
- 5.2.1 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa produk AMDK Air Mineral merk AQUA memiliki pangsa pasar yang paling besar dibandingkan dengan produk pesaingnya.

Fakta tersebut dibuktikan dengan keterangan saksi – saksi berikut: -----

a. Keterangan saksi Sunaryo selaku pemilik Toko Sabar Subur pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 10 Oktober menyatakan (*vide* bukti B18):-----

122.	Pertanyaan Majelis komisi	Dari sekian produk yang paling banyak dijual apa?
	Jawaban	Aqua dan vit

b. Keterangan saksi Sdr. Werdana Tanzil selaku pemilik Toko Chandra pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 04 Oktober 2017 menyatakan (*vide* bukti B16):-----

8.	Pertanyaan Majelis Komisi	Apa yang banyak penjualan ?
	Jawaban	Aqua dan vit
9.	Pertanyaan Majelis Komisi	Berapa ?
	Jawaban	Kemasan 6000-7000, galon 10.000 sampai 15.000
10.	Pertanyaan Majelis Komisi	Jadi satu ?
	Jawaban	Iya, manajemen beda tapi punya satu, dari balina jadi satu

c. Bahwa Saksi Sdr. Yatim Agus Prasetyo selaku pemilik toko chunchun/toko vanny dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 18 Juli 2017 antara lain menyatakan (*vide* bukti B4): -----

267	Pertanyaan Terlapor I	Dengan banyaknya jualan aqua dibanding le minerale apakah lebih banyak yang meminta aqua, berdasarkan pengamatan sebagai penjual?
	Jawaban	Aqua banyak dicari
268	Pertanyaan Terlapor I	Le minerale juga dijual tapi jumlahnya dibawah aqua setahu bapak kenapa 2 merek head to head konsumen lebih menyukai aqua atau bagaimana?
	Jawaban	Lebih banyak aqua

d. Bahwa saksi Sdr. Edi Sopati selaku pemilik toko Noval pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 23 Agustus 2017 antara lain menyatakan (*vide* bukti B8):-----

50.	Pertanyaan Investigator	Jumlah karton aqua berapa ?
	Jawaban	Persisnya saya tidak tahu, tapi sekitar 3000-4000 per bulan
55.	Pertanyaan Investigator	LM per bulan berapa karton ?

	Jawaban	Kondisi hari ini per bulan 2500 karton
60.	Pertanyaan Investigator	Club bagaimana ?
	Jawaban	Seminggu paling 50 karton
61.	Pertanyaan Investigator	Prima bagaimana ?
	Jawaban	Seminggu 10-20 karton

e. Bahwa Saksi Sdr. Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 09 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B5):-----

95.	Pertanyaan Investigator	Pasca oktober sudah ikut saran/ancaman ini produk ditaruh ke belakang?
	Jawaban	Tetap karena aqua produk paling laku saya bingung kalau SO dicabut pendapatan , saya tetap jual dan ikuti anjuran majang tidak di luar jadi di dalam saja.
25.	Pertanyaan Investigator	Waktur masih SO MTRI berapa banyak pasokan?
	Jawaban	Paling laku aqua tanggung kemasan 600 ml
209	Pertanyaan Investigator	Keuntungan datang dari produk mana paling besar?
	Jawaban	Dari seluruh yang saya jual minuman kalau campur saya hitung-hitung dari aqua dan teh pucuk
212	Pertanyaan Investigator	Bicara 600 ml yang paling tinggi siapa?
	Jawaban	Aqua

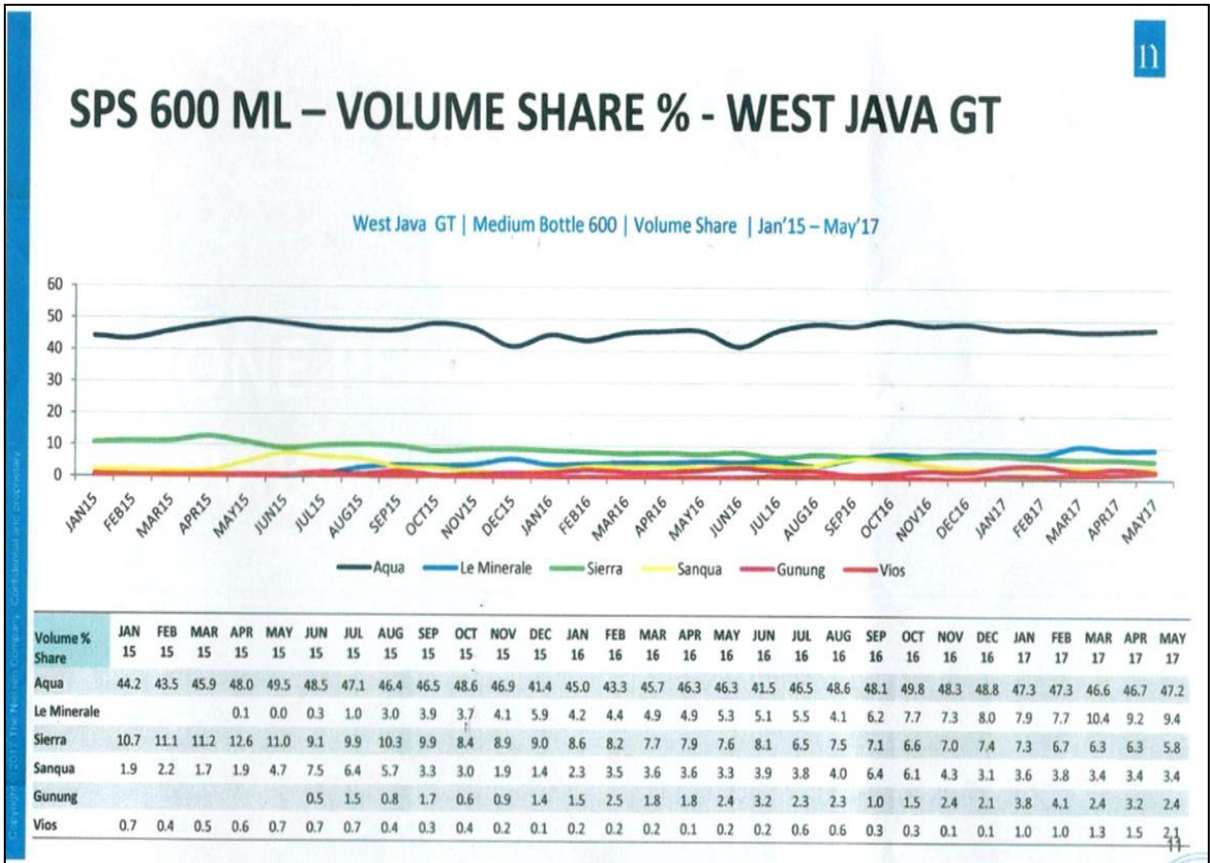
f. Bahwa saksi Sdri. Julie selaku pemilik toko Yania pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 22 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B7):-----

195	Pertanyaan Kuasa Hukum I	Dari 300 ini aqua berapa ?
	Jawaban	Lebih banyak aqua, kisaran 70:30

g. Keterangan Saksi Sdr. Handy selaku pemilik Toko Sumber Jaya pada Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Agustus 2017 antara lain menyatakan (*vide* bukti B6): -----

125	Pertanyaan Majelis Komisi	Pada tahun 2016 banyak mana ?
	Jawaban	Aqua
126	Pertanyaan Majelis Komisi	Berapa persen dari seluruh air meinerall ?
	Jawaban	Bisa 80% lebih untuk 600 ml

5.2.2 Bahwa fakta tersebut diperkuat dengan data sebagai berikut: (*vide* bukti C48) -----



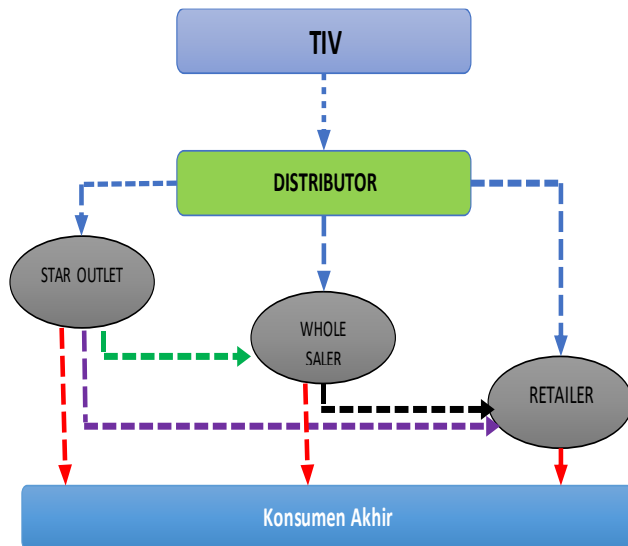
5.3 Hubungan Antara Terlapor I dan Terlapor II;-----

5.3.1 Rantai Distribusi Terlapor I;-----

5.3.1.1 Dalam memasarkan produknya, Terlapor I

memiliki 2 (dua) jalur distribusi yaitu:-----

a. General Trade, yang merupakan jalur distribusi di pasar tradisional;-----



b. Modern Trade yang merupakan jalur distribusi di pasar modern seperti minimarket, supermarket, dan hypermarket;-----

5.3.1.2 Bahwa jalur distribusi General Trade dipasok dengan menggunakan jasa distributor, sementara untuk jalur distribusi Modern Trade dipasok dengan

menggunakan melalui Depo yang didirikan dan/atau dimiliki Terlapor I; -----

5.3.1.3 Berdasarkan keterangan Terlapor I dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 26 Oktober 2017 diketahui bahwa Terlapor I menjual sebagian besar produknya melalui distributor yaitu berkisar 85% - 90% dari keseluruhan produk (*vide* bukti B29); -----

22	Pertanyaan Investigator	Bisa jelaskan proses bisnis dari produk yang anda buat sampai ke tangan konsumen akhir ?
	Jawaban	PT TIV bertanggung jawab memproduksi barang barang yang diproduksinya dengan merk merk yang disebutkan tadi, dan kami menjual mayoritas produk kami 85-90% produk kami kepada distributor, perlu ditekankan produk tersebut dijual kepada distributor dan bukan langsung ke tangan konsumen, jadi mereka benar benar memiliki produk tersebut setelah dijual kepada distributor. Kemudian distributor menjual produk tersebut baik secara wholesale kepada pihak WS, retailer maupun di gerai lainnya kemudian konsumen akhir membeli produknya

5.3.2 Penunjukan Terlapor II Sebagai Distributor Terlapor I; -
Bahwa penunjukan Terlapor II sebagai distributor Terlapor I didasarkan pada Perjanjian Penunjukan Sebagai Distributor (*Vide* bukti rahasia T1.23); -----

5.3.2.1 Pengaturan Area Fokus Pemasaran (Pasal 3.2); -----

- a. Berdasarkan alat bukti tersebut diketahui bahwa Terlapor I merupakan produsen AMDK Air Mineral yang memasarkan produknya melalui Terlapor II pada pasar bersangkutan; --
- b. Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa Terlapor II telah ditunjuk oleh Terlapor I untuk memasarkan,

mempromosikan dan menyalurkan produk Terlapor I;-----

- c. Bahwa dalam pelaksanaan penunjukan tersebut, Terlapor II memiliki tanggung jawab pada area fokus yang telah ditetapkan, yang antara lain meliputi:--
 - (1) Cikampek, ;-----
 - (2) Cikarang;-----
 - (3) Bekasi;-----
 - (4) Babelan;-----
 - (5) Pulo Gadung;-----
 - (6) Sunter;-----
 - (7) Prumpung;-----
 - (8) Kiwi;-----
 - (9) Lemah Abang;-----
 - (10) Rawagirang;-----
 - (11) Cibubur;-----
 - (12) Cimanggis atau setidaknya wilayah lain yang termasuk jangkauan dari Terlapor II;-----

Atas dasar fakta tersebut, maka Majelis Komisi menilai Terlapor I telah membagi wilayah pemasaran terhadap para distributornya dan dalam perkara *aquo* setidaknya terdapat kesepakatan antara Terlapor I dengan Terlapor II untuk menetapkan area fokus pemasaran pada wilayah tertentu;-----

5.3.2.2 Pengaturan Produk Yang Dipasarkan;-----

- a. Bahwa selama masa penunjukan sebagai Distributor Terlapor I, Terlapor II tidak dapat memproduksi, mengimpor, mewakili, mendistribusikan produk-produk sejenis atau produk pesaing di dalam area fokus tersebut sebagaimana diatur dalam Pasal 3.3 Perjanjian Penunjukkan Distributor; ---
- b. Fakta tersebut diakui oleh Terlapor I dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 26

Oktober 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B29); -----

34	Pertanyaan Investigator	Apakah dari 70an distributor ini hanya mendistribusikan produk tiv secara eksklusif atau juga produk kompetitor ?
	Jawaban	Jadi perjanjian dengan distributor ini bersifat eksklusif untuk penjualan amdk, karena kami ingin mereka fokus hanya untuk jualan produk kami. Namun juga kadang-kadang mereka memiliki principal lain, namun tidak semuanya itu tergantung kebijakan mereka

c. Dengan demikian, maka sangat jelas bahwa Terlapor I melarang kepada distributornya untuk memasarkan produk pesaing Terlapor I;-----

5.3.2.3 Penunjukan Sub-Distributor; -----

a. Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa Terlapor II dapat mengangkat atau menunjuk pihak yang direkomendasikan Terlapor I untuk menjadi Sub Distributor (Pasal 3.4);----

b. Dengan demikian, mekanisme penunjukan dan/atau pengangkatan sub-distributor dalam rangka pemasaran produk di area pemasarannya sendiri tidak terlepas dari peran Terlapor I;-----

c. Bahkan berdasarkan alat bukti diketahui bahwa dalam mengadakan dan mengusahakan jaringan distribusi terdiri dari pengecer dalam jumlah, tempat dan harga, Terlapor II berkewajiban untuk meminta persetujuan Terlapor I;-----

5.3.2.4 Akses Terlapor I Dalam Internal Kegiatan Terlapor II (Pasal 28.6); -----

a. Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa Terlapor I memiliki akses bebas untuk mengaudit setiap saat lokasi pabrik dan/atau gudang milik Terlapor II, termasuk namun tidak terbatas pada

- lokasi-lokasi, pabrik-pabrik, catatan-catatan perusahaan dan proses produksi selengkapnya;-----
- b. Selain itu, Terlapor II berkewajiban memberikan laporan-laporan tertulis setiap minggu dan setiap bulan kepada Terlapor I sehubungan dengan penjualannya kepada pengecer dan/atau pembeli lainnya; -----
- c. Dengan demikian Majelis Komisi menilai bahwa terbukti Terlapor I melakukan pengawasan terhadap Terlapor II hingga ke dalam tingkat kegiatan yang bersifat teknis;-----
- d. Fakta tersebut diperkuat dengan Penempatan Pegawai Terlapor I di kantor Terlapor II;-----
- e. Bahwa berdasarkan fakta dalam proses persidangan diketahui Terlapor I menempatkan beberapa pegawai dengan jabatan tertentu di tempat Terlapor II, yaitu jabatan ASM (*Area Sales Manager*), jabatan DRM (*Distribution Regional Manager*) dan jabatan KAE (*Key Account Executive*), bahkan untuk jabatan KAE Terlapor II mengakui terdapat 10 orang; -----
- f. Bahwa dalam perkara *a quo* jabatan *Area Sales Manager* (ASM) dijabat oleh Arfan Ali, jabatan *Distribution Regional Manager* dijabat oleh Didin Sirojudin, dan jabatan *Key Account Executive* dijabat oleh Sulistiyo Pramono (*Vide* bukti B9, B22, C6); -----
- g. Bahwa fakta tersebut didasarkan keterangan Terlapor II dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 27 Oktober 2017 yang antara lain menyatakan (*vide* bukti B30):-----

229.	Pertanyaan Investigator	Apakah ada orang TIV yang ditempatkan di BAP?
	Jawaban	Ada.
230.	Pertanyaan Investigator	Apa namanya?
	Jawaban	Ada area sales manager (asm), ada DR, dan KAE.
234.	Pertanyaan Investigator	Ada berapa KAE?
	Jawaban	Sekitar 10.

h. Bahwa atas fakta tersebut, Terlapor I mengakui adanya penempatan karyawan di distributor sebagaimana keterangannya dalam Sidang Majelis tanggal 26 Oktober 2017 yang menyatakan: (*vide* bukti B29)-----

68.	Pertanyaan Investigator	Masih ada orang TIV di distributor?
	Jawaban	Terlapor yakin masih ada yang bertugas di kantor distributor masih ada untuk menjaga memastikan tingkat persediaan terjaga layanan kualitas terjaga dan layanan kualitas ke pelanggan terjaga.

i. Bahwa tugas KAE tersebut adalah memonitor efektifitas distribusi produk (*service level*) serta memonitoring pemasangan material promosi sesuai dengan standar perusahaanuraian tugas (*job description*) (*vide* Bukti C6); -

5.3.3 Bahwa berkaitan dengan hubungan antara Terlapor I dengan Terlapor II tersebut maka Majelis Komisi berpendapat sebagai berikut: -----

5.3.3.1 Bahwa Majelis Komisi menilai perjanjian penunjukan distributor yang mengikat Terlapor I dan Terlapor II merupakan perjanjian eksklusif (*exclusive agreement*). Hal tersebut diperkuat dengan pengakuan Presiden Direktur Terlapor I (Corine Daniele Tap) dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 26 Oktober 2017 dengan menyatakan (*vide* bukti B29): -----

34	Pertanyaan Investigator	Apakah dari 70an distributor ini hanya mendistribusikan produk tiv secara eksklusif atau juga produk kompetitor?
	Jawaban	Jadi perjanjian dengan distributor ini bersifat eksklusif untuk penjualan amdk, karena kami ingin mereka fokus hanya untuk jualan produk kami. Namun juga kadang-kadang mereka memiliki principal lain, namun tidak semuanya itu tergantung kebijakan mereka

5.3.3.2 Bahkan Majelis Komisi menilai perjanjian yang dilakukan oleh Terlapor I dengan Terlapor II bukanlah konsep kerjasama distributor dimana terbukti Terlapor I menetapkan syarat-syarat tertentu dalam perjanjiannya kepada Terlapor II untuk menjadi distributornya. Hal tersebut dikuatkan oleh keterangan Ahli sebagai berikut:-----

- a. Keterangan Ahli Siti Anisah pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 19 Oktober 2017 yang berpendapat (*vide* bukti B24): -----

23.	Pertanyaan Investigator	Katakan dalam suatu kasus tidak ditemukan perjanjian tertulis tapi terlihat adaperbuatan bersama-sama?
-----	-------------------------	--

	Jawaban	<p>Pada setiap perjanjian apapun bentuknya ada 3 fase yang dilalui, ada pra kontrak, kontrak dan pelaksanaan kontrak. Dalam praktek ada pelaksanaan kontrak, ada perbuatan yang sudah dilakukan. Kemudian apakah itu termasuk perjanjian dimana perbuatan sudah terjadi, sedangkan tidak ada perjanjian tertulis, dan membuktikan adanya kesepakatan pada saat kontrak dibuat itu sulit sekali, tapi dalam persainagan usaha itu memang ada. Pertanyaannya apakah harus diabaikan begitu saja jika perbuatan sudah terjadi meskipun tidak ada kontraknya? Menurut saya, perbuatan ini melibatkan kedua belah jika merfer pihak sesuai Pasal 15 ayat (3) antara produsen dan distributor atau penjual dan pembeli, apakah ada perbuatan yang sudah dilakukan oleh distributor terkait dengan produk yang dijual <i>principal</i>/produsen tanpa ada kesepakatan? Seharusnya tidak, jika murni perjanjian distribusi. Tetapi dalam praktek juga sering ditemukan perjanjian distribusi yang dilekatkan syarat-syarat, yang mana syarat-syarat seperti itu seharusnya adalah perjanjian keagenan. Inilah menurut saya ada perbuatan melawan hukum, yaitu melawan yang diatur UU No.5 Tahun 1999 khususnya Pasal 15.</p>
--	---------	--

b. Keterangan ahli Prof Ine Minara Ruki pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 25 Oktober 2017 yang berpendapat (*vide* bukti B28); -----

17	Pertanyaan MK	Pada pasal 15 ayat 3 itu dasarnya adalah perjanjian, yang menjadi sebuah persyaratan pada pasal ini. Apakah syarat perjanjian tidak membeli, apa kontek pasal ini persyaratan perjanjian tidak boleh memuat perjanjian pelaku usaha tidak membeli barang/jasa yang sejenis ?
	Jawaban	Berarti harus loyal, caranya discount untuk memberikan loyal.

5.3.4 Dengan demikian, Majelis Komisi menilai Terlapor II tidak memiliki independensi dalam hal area pemasaran, produk yang dipasarkan, interaksi dengan pesaing Terlapor I, pemasaran berikut penunjukan pengecer (terkait jumlah, tempat dan harga). Bahkan operasional penjualan Terlapor II diawasi secara mingguan dan bulanan oleh Terlapor I, termasuk dengan menempatkan perwakilan Terlapor I di kantor milik Terlapor II. Dan berdasarkan fakta dan alat bukti, Majelis Komisi menilai bahwa Terlapor II merupakan instrumen yang tidak dapat dipisahkan dari penguasaan pasar yang dimiliki Terlapor I dalam konteks pemasaran produk pada pasar bersangkutan;

6. Tentang Penetapan Harga Jual Produk; -----

6.1 Sebagaimana diatur dalam perjanjian penunjukan distributor bahwa Terlapor I menetapkan harga jual produk kepada Terlapor II dan memberitahukan jika terdapat perubahan harga dalam waktu 10 (sepuluh) hari kalender sebelum harga baru diberlakukan;-----

6.2 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa Terlapor I menetapkan harga beli distributor kepada Terlapor II dengan pengkategorian harga sebagai berikut: (*vide* bukti rahasia C4)-----

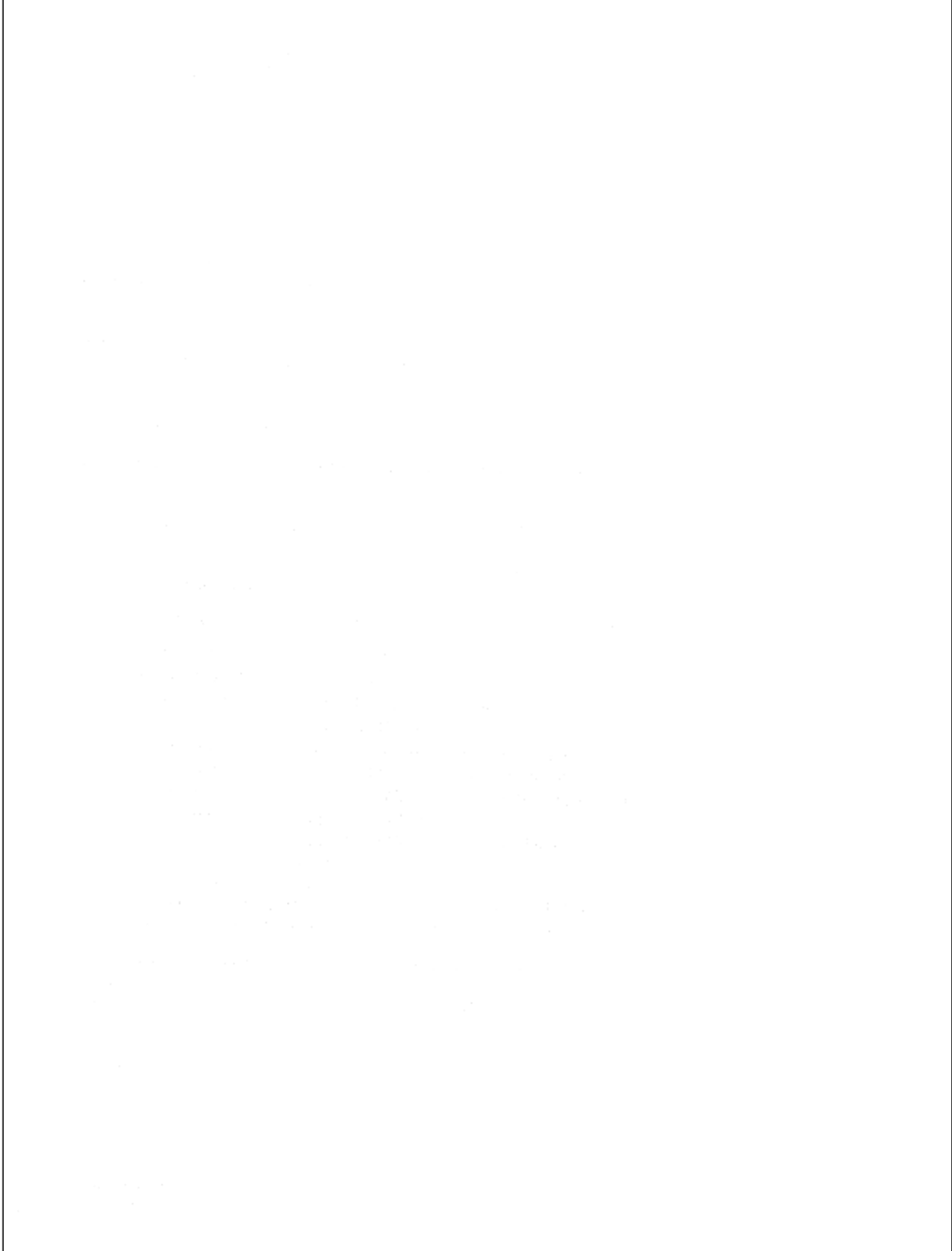
6.2.1 AQUA 240 ml dengan harga (*data dirahasikan*);-----

6.2.2 AQUA 330 ml dengan harga (*data dirahasikan*);-----

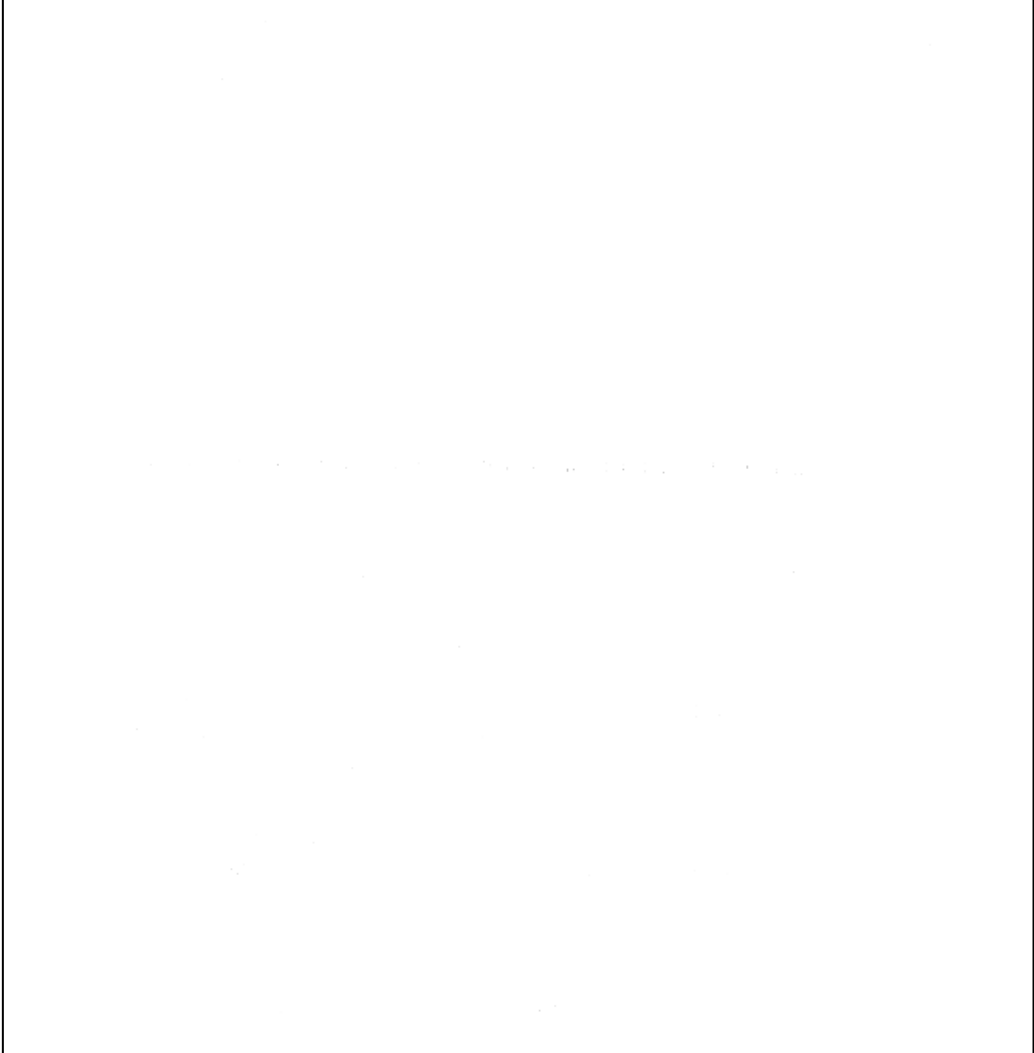
6.2.3 AQUA 600 ml dengan harga (*data dirahasikan*);-----

6.2.4 AQUA 750 ml dengan harga (*data dirahasikan*);, dan---

6.2.5 AQUA 1500 ml dengan harga (*data dirahasikan*);-----



- 6.3 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa Terlapor I juga menetapkan rekomendasi harga jual bagi distributor kepada pelanggannya dengan pengkategorian harga sebagai berikut: (*vide*, C4);-----
 - 6.3.1 AQUA 240 ml dengan harga (*data dirahasikan*); -----
 - 6.3.2 AQUA 330 ml dengan harga (*data dirahasikan*); -----
 - 6.3.3 AQUA 600 ml dengan harga (*data dirahasikan*); -----
 - 6.3.4 AQUA 1500 ml dengan harga (*data dirahasikan*), dan
 - 6.3.5 AQUA 750 ml dengan harga (*data dirahasikan*); -----



6.4 Berdasarkan alat bukti, selanjutnya distributor (dalam hal ini Terlapor II) menetapkan harga jual yang direkomendasikan Terlapor I kepada Star Outlet (SO), Wholesaler, dan Retail serta End User sebagai berikut: (*vide* bukti rahasia C4);-----

DAFTAR HARGA

Daftar Harga Produk dengan "Harga Baru Untuk All Product"

Produk	Spesifikasi	Baru	Sebelumnya	Perubahan	Unit
AQUA	330 ml	20.350	21.200	-2.850	12000
	330 ml	27.400	28.550	-2.150	12000
	330 ml	37.500	38.250	-3.750	12000
	330 ml	62.500	63.300	-5.800	12000
VF	330 ml	26.500	27.200	-2.500	12000
	330 ml	25.500	26.000	-2.500	12000
	330 ml	9.000	9.500	-1.000	12000
BEVITAGES	330 ml	11.25	10.500	-1.100	12000
	330 ml	11.25	10.500	-1.100	12000

Disetujui dan Ditetapkan di Jakarta, pada tanggal 10 Januari 2023

Direktur Utama

H. Denny Lulut

Direktur Keuangan

Sp. Ferry Tendekidawati

7. Tentang Degradasi Toko;-----

7.1 Berdasarkan alat bukti diketahui terdapat mekanisme promosi dan degradasi toko sebagai berikut (*vide* bukti C10, *data rahasia dibuka dasar pertimbangan Majelis Komisi*):-----

MEMO INTERNAL
No. 030/BAP/Operational/Int/III-2013

Kepada : Branch Manager, Ka.Penjualan
 Dari : Denny Lasut
 Cc : Direksi, All Manager
 Hal : New Kategori Pelanggan Berdasarkan Target Penjualan
 Hari/Tanggal : Rabu, 20 Maret 2013

Head Office

Dengan Hormat,

Bersama ini kami sampaikan "**New Kategori Pelanggan Berdasarkan Target Penjualan**" dengan Keterangan sebagai berikut :

PROSEDUR PROMOSI & DEGRADASI HARGA PELANGGAN BAP :

```

    graph LR
      A[Ka. Penjualan] -- Diajukan --> B[Ka. Cabang]
      B -- Approval 1 --> C[Sales Manager]
      C -- Approval 2 --> D[Direktur]
      D -- Approval 3 --> E[ ]
      style E fill:none,stroke:none
    
```

Syarat dan Ketentuan :

1. Target penjualan pelanggan dengan harga SO minimal 6000 Galon dan atau 3000 SPS
2. Apabila pelanggan dengan harga SO tidak mencapai target dalam 1 bulan berjalan, maka untuk bulan berikutnya akan mendapatkan harga Wholesaler
3. Apabila pelanggan dengan harga Wholesaler mencapai target harga SO maka bulan berikutnya akan mendapatkan harga SO

Demikian hal ini kami sampaikan. Atas perhatian dan persetujuannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

Denny L
Sr.Sales Ops Manager

7.2 Bahwa pedagang toko level SO hanya dapat diturunkan apabila tidak mencapai target penjualan, dan penurunan dilakukan untuk bulan berikutnya, hal tersebut diperkuat oleh Terlapor II dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 27 Oktober 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B30):-----

134.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanismenya apakah satu toko tidak sampai 3000 seketika langsung turun, atau dikasih peringatan terlebih dahulu?
	Jawaban	Bulan berikutnya langsung turun.
135.	Pertanyaan Investigator	Contoh, Jika toko saya bulan oktober tidak sampai target, jadi di bulan November saya turun degradasi?
	Jawaban	Seharusnya seperti itu.

7.3 Selanjutnya terkait dengan degradasi toko tersebut, Terlapor II dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 27 Oktober 2017 menyatakan (*vide* bukti B30):-----

134.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanismenya apakah satu toko tidak sampai 3000 seketika langsung turun, atau dikasih peringatan terlebih dahulu?
	Jawaban	Bulan berikutnya langsung turun.
135.	Pertanyaan Investigator	Contoh, Jika toko saya bulan otkober tidak sampai target, jadi di bulan November saya turun degradasi?
	Jawaban	Seharusnya seperti itu.
247.	Pertanyaan Investigator	Degradasi toko Vanny anda tahu atau toko Cuncun?
	Jawaban	Iya tahu Cuncun didegradasi.

248.	Pertanyaan Investigator	Kapan tepatnya?
	Jawaban	Saya lihat datanya 20 Mei 2016 didegradasi dari SO jadi W.

7.4 Berdasarkan fakta persidangan diketahui terdapat 2 (dua) toko yang mengalami degradasi status SO, yaitu: -----

7.4.1 Bahwa saksi Sdr. Edi Sopati selaku pemilik toko Noval pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 23 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B8): -----

73.	Pertanyaan Majelis Komisi	Saksi awalnya adalah SO, lalu -5 bulan lalu turun jadi W ?
	Jawaban	Bukan, jadi saya turun jadi w sejak ikut gathering LM, sejak itu sudah ada intimidasi, ada pelarangan, jadi diminta tidak mendisplay produk LM.

7.4.2 Bahwa Saksi Sdr. Yatim Agus Prasetyo selaku pemilik toko chunchun/toko vanny dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 18 Juli 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B4); -----

61	Pertanyaan Investigator	Pernah status saksi dari SO degradasi jadi wholesaler, kan tadi ada ancaman apakah kejadian atau tidak?
	Jawaban	Kejadian
62	Pertanyaan Investigator	Kapan itu ?
	Jawaban	Setahun lalu pada bulan mei, di degradasi dari SO menjadi W
63	Pertanyaan Investigator	Kapan naik lagi jadi so ?
	Jawaban	Sampai sekarang masih W

7.5 Bahwa selain itu terdapat beberapa toko lainnya yang mendapatkan ancaman akan diturunkan statusnya dari SO menjadi W. Fakta tersebut didasarkan pada keterangan para saksi berikut: -----

7.5.1 Bahwa saksi Sdri. Julie selaku pemilik toko Yania pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 22 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B7): -----

101	Pertanyaan Investigator	Kemudian bagaimana ?
	Jawaban	Itu LM di belakang ada 500 karton tolong dibuang ya, saya kasih waktu 1 minggu, kalau 1 minggu tidak dibuang SO saya putus. Disitu saya merasa harga diri saya diinjak sebagai pemilik toko, akhirnya saya berantem dengan dia.

103	Pertanyaan Investigator	Berapa lama cekcoknya ?
-----	-------------------------	-------------------------

	Jawaban	Saya perang mulut sama dia, saya gontok gontokan dengan berbicara tinggi ke dia. Lalu 3 hari kejadian itu joe telp saya, jadi dia sampaikan hari senin tanggal 26 september 2016 SO saya dicabut, saya bilang tidak apa-apa. Lalu saya tidak jualan aqua dan vit sejak itu. Lalu dari pihak balina ini sejak tanggal 23 ini tidak aktif lagi telp saya lagi.
104	Pertanyaan Investigator	Tertulisnya pernah terima ?
	Jawaban	Tidak pernah
105	Pertanyaan Investigator	lalu bagaimana ?
	Jawaban	Lalu tanggal 26 september itu saya tes ambil barang di balina tanggal yang sama untuk melihat faktur pajak apakah SO atau harga WS, saya mau tahu apakah saya benar diputus sebagai SO, lalu joe telp saya bahwa tidak jadi diturunkan jadi SO, kemudian dia bilang jadinya tanggal 1 oktober

7.5.2 Bahwa Saksi Sdr. Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 09 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B5): -----

62.	Pertanyaan Investigator	Pernah mengalami larangan menjual LM?
	Jawaban	Ceritanya waktu di bulan dari PT mayora ada gathering LM yang hadir bukan saya yang datang istri saya setelah itu saya dijelaskan oleh istri terkait program. Tidak lama kemudian dari PT balina telpon bilang asyik ya ikut gathering LM saya jelaskan hasil gathering kemudian saya dapat WA dari oknum balina yang pada intinya menyatakan : Dari pihak balina dan TIV akan datang ke toko saya mengklarifikasi program LM jika masih ikut kemungkinan SO saya akan dicabut saya baca saya tidak mengerti maksud. Tidak lama perwaiklan balina dan TIV datang memberitahu LM jangan dipanajang tidak boleh dipajang di depan, kalau bisa habiskan stok saja. Toko saya ada 2 yang saya pegang sendiri saya taruh di gang angka, sampai yang gang angka diutak-atik padahal itu bukan SO, kemudian perwakilan balina dan TIV juga meninjau ke toko satunya. Tiap hari kenapa masih jualan LM saya namanya pedagang ingin apapun yang dijual untuk memenuhi konsumen yang beraneka ragam saya ditelpon diancam akan saya cabut. Saya ikuti saran LM tarok di belakang, ini berlanjut sampai ada somasi ancaman dari pihak aqua melemah makin lama makin hilang

7.5.3 Keterangan Saksi Handi selaku pemilik Toko Sumber Jaya dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Agustus 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B6):-----

74.	Pertanyaan Investigator	Maksudnya bapak sampai ke atasnya balina itu bagaimana?
	Jawaban	Itu karna sayasering belanja ke balina, jadi ketemu dan diingetin :kalau bisa jangan jual le mineral, nanti ada sanksi “.
75	Pertanyaan Investigator	Sanksinya apa ?
	Jawaban	Penurunan status

7.5.4 Bahwa keterangan para saksi tersebut dikuatkan dengan adanya surat pernyataan dari pedagang toko-toko dengan status SO sebagaimana tabel berikut: (*vide* bukti C16);-----

No	Nama pemilik SO	Tanggal Surat	Lokasi	Pada Pokoknya
1	Edi Sopati	27 September 2016	Depok	“Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale”
2	Handi	27 September 2016	Cileungsi	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
3	Julie	27 September 2016	Bekasi	“Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale”
4	Yatim Agus P	27 September 2016	Karawang	“Saya telah di copot dari <i>Star Outlet</i> oleh PT Tirta Investama dan atau perwakilannya PT Balina Agung Perkasa karena saya menolak untuk tidak menjual AMDK dengan merek Le Minerale”
5	Budi	27 September 2016	Tanjung Priok	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
6	Evi Yuliasanti	28 September 2016	Karawang	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air

7	Hanianah Fatmalia	27 September 2016	Cakung	mineral merek Le Minerale” “Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
8	Irwan	27 September 2016	Depok	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
9	Ahmad Nur	27 September 2016	Cileungsi	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
10	Erna	27 September 2016	Tangerang	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”
11	Sadar	27 September 2016	Cikokol	“Ada pihak-pihak tertentu yang datang ke toko saya mengaku dari PT Tirta Investama dan PT Balina Agung Perkasa melarang toko saya untuk menjual air mineral merek Le Minerale”

7.6 Berkaitan dengan degradasi terhadap Toko Chun Chun, Terlapor II memberikan alasan karena yang bersangkutan telah berlaku tidak tertib dan disiplin dalam administrasi pembayarannya, dan penjualan disamping itu yang bersangkutan tidak mencapai Target Volume yang disepakati;-----

7.7 Berkaitan dengan sistem atau mekanisme degradasi tersebut, Majelis Komisi memberikan pertimbangan sebagai berikut:-----

7.7.1 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa volume penjualan Toko Chun chun selaku SO yang di degradasi selama tahun 2016 adalah sebagai berikut; -

Bulan (2016)	Volume Penjualan
Januari	4.411
Februari	1.854
Maret	5.744
April	6.492
Mei	2.281

Juni	900
Juli	650
Agustus	1.700
September	1.205
Oktober	605
November	2.143

7.7.2 Berdasarkan data penjualan tersebut maka dapat diketahui bahwa volume penjualan rata-rata dari SO chunchun adalah 2.544 untuk setiap bulannya; -----

7.7.3 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa volume penjualan toko SO lain di pasar bersangkutan adalah sebagai berikut (*vide* bukti C12); -----

No	Nama SO	Cabang BAP	Avrg SPS 2016
1.	SO Samen	Cikarang	2.984
2.	SO Sofi	Cimanggis	2.937
3.	SO ABC	Sunter	2.836
4.	SO Anugrah	Lemah Abang	2.732
5.	SO Srikandi	Plumpang	2.659
6.	SO Wijaya Kusuma	Bekasi	2.591
7.	SO Gunung Rezeki UD	Rawagirang	2.537
8.	SO Yosi	Plumpang	2.457
9.	SO Sumber Rejeki Utan Kayu	Pulogadung	2.388
10.	SO Sinar Agung (Alung)	Pulogadung	2.320
11.	SO Candi Agung	Rawagirang	2.262
12.	SO Yeyen	Pulogadung	2.256
13.	CV Sandra Sukses Abadi	Lemah Abang	2.180
14.	SO Ruslan	Babelan	1.950
15.	SO Setia Jaya	Cikarang	1.840
16.	SO Tirta Rizki	Cimanggis	1.834
17.	SO Nalur Jaya	Cibubur	1.712
18.	SO Arya Sadi	Cibubur	1.664
19.	SO Kama Jaya	Lemah Abang	1.634
20.	SO Santai Baru	Rawagirang	1.616
21.	SO Semarang	Plumpang	1.506
22.	SO Erwin	Plumpang	1.183
23.	SO Murah	Plumpang	637
24.	SO Anugrah	Sunter	20.29

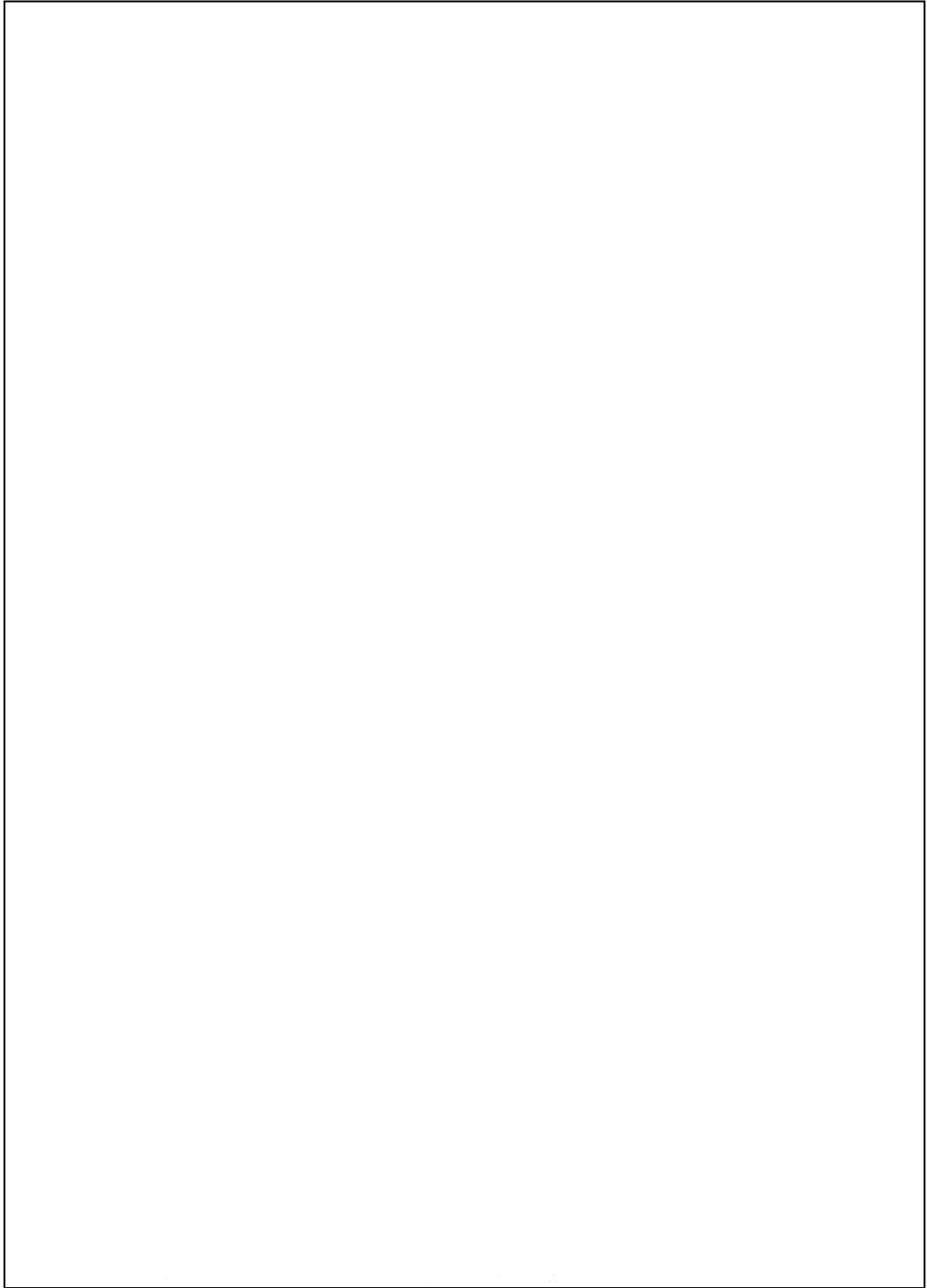
7.7.4 Berdasarkan data tersebut di atas maka dari sisi volume penjualan, sebenarnya Toko Chunchun menempati urutan ke-7 terbesar volume penjualannya; -----

- 7.7.5 Berdasarkan alat bukti diketahui bahwa tidak satupun SO yang tertera dalam tabel tersebut di kenakan sanksi degradasi, namun justru degradasi dikenakan kepada Toko Chunchun; -----
- 7.7.6 Atas dasar fakta tersebut, maka Majelis Komisi menilai Terlapor II tidak secara konsisten menerapkan prosedur degradasi dan promosi, dimana seharusnya tindakan degradasi tidak hanya dilakukan terhadap Toko Chunchun saja terkait dengan capaian target penjualan; -----
- 7.7.7 Atas Bahwa Majelis Komisi menilai Terlapor II mendegradasi Toko chun chun seharusnya pada bulan Maret dengan melihat penjualan toko cuncun di bulan Februari 2016 yang hanya menjual 1854 SPS, namun demikian pada faktanya Terlapor II mendegradasi pada bulan Mei 2016;-----
- 7.7.8 Bahwa dengan demikian Majelis Komisi menilai degradasi yang dialami oleh Toko Chunchun tersebut bukan dikarenakan kinerja penjualan produk Terlapor I, namun dikarenakan oleh tindakan Toko Chunchun yang telah menjual produk Le Minerale; -----

8. Tentang Peran Terlapor I Dalam Degradasi Toko; -----

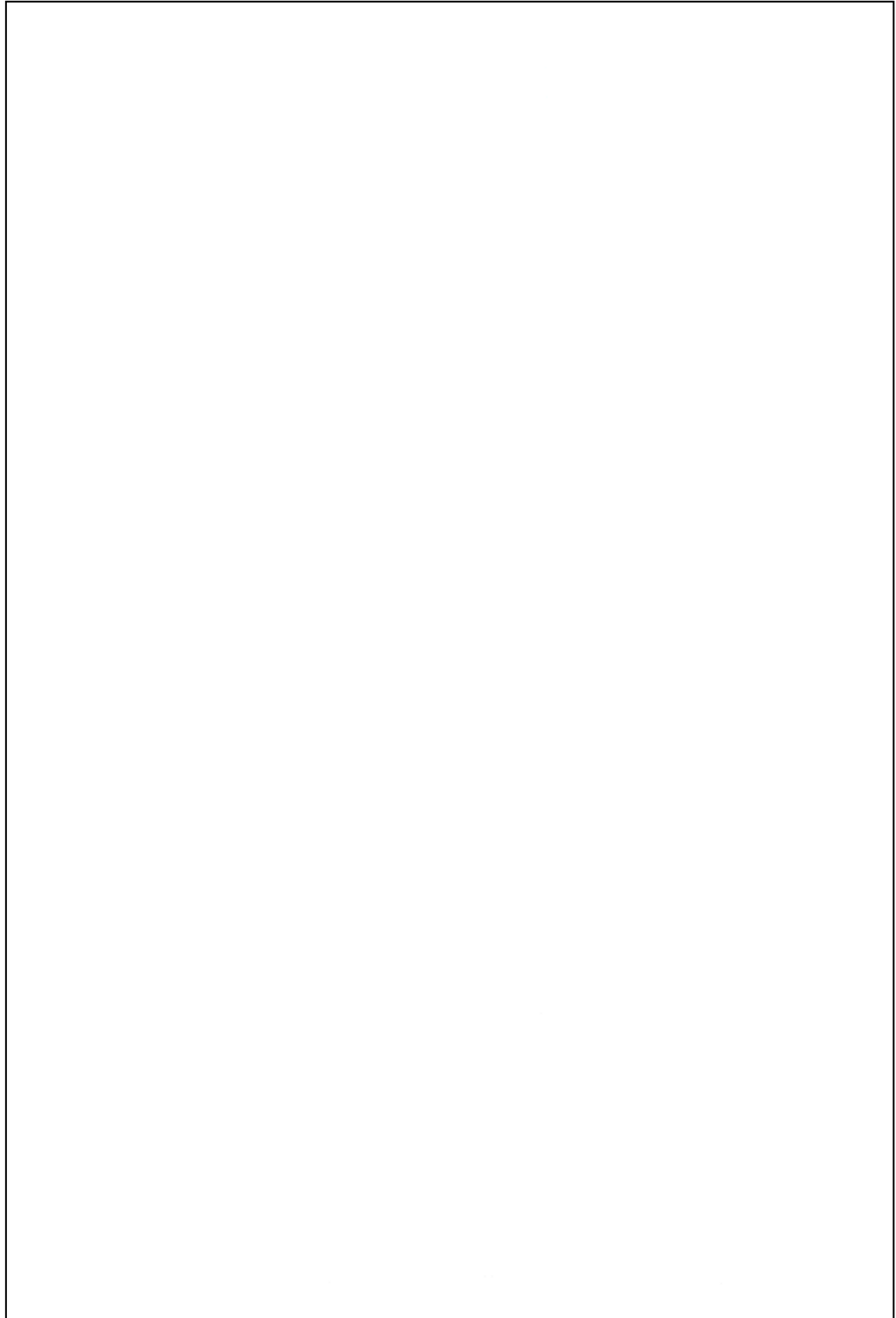
- 8.1 Berkaitan peran Terlapor I dalam pelaksanaan mekanisme degradasi toko, maka Majelis Komisi mempertimbangkan fakta dan/atau alat bukti sebagai berikut: -----
- 8.1.1 Surat Elektronik (*email*) antara karyawan Terlapor I dengan karyawan Terlapor II sebagai berikut *Vide* bukti rahasia C25);-----
- 8.1.1.1 Surat Elektonik Pertama dikirim, tanggal 16 Mei 2016, pk. 06:06 PM, oleh Sdr.Nursamsu selaku kepala penjualan Terlapor II dengan alamat email nursamsu@balina.co.id dan diterima oleh sdr. Sulistyo Pramono selaku KAE Terlapor I dengan alamat email sulistyo.pramono@danone.com, dan ditembuskan kepada Sdr. Hironimus Suhari selaku Kepala Cabang Terlapor 2

cabang cikampek dengan alamat email hironimus.suhari@balina.co.id, dengan judul Sub. Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller. Dengan isi email pada pokoknya sebagai berikut;; -----



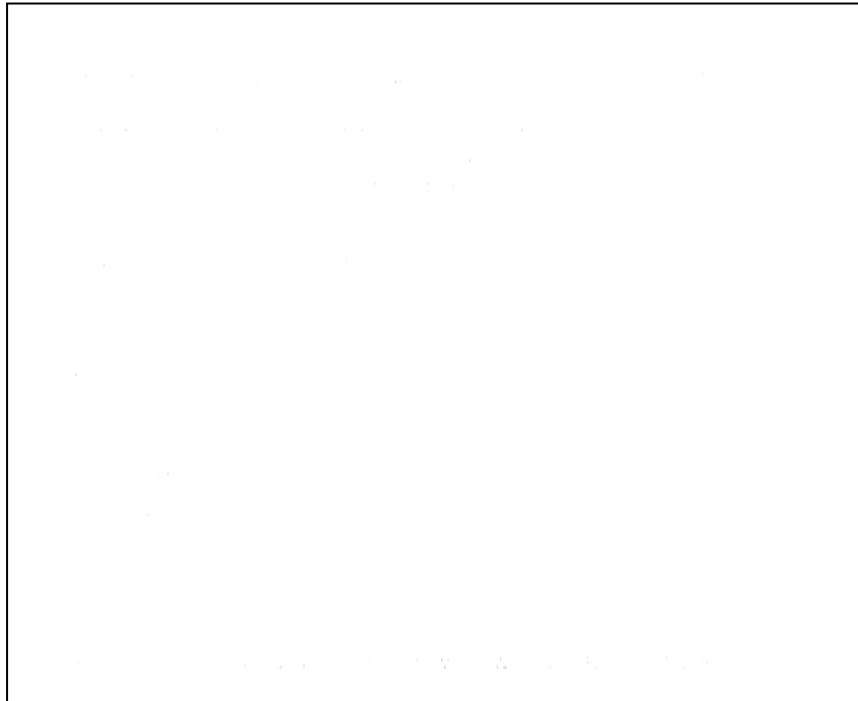
8.1.1.2 Surat Elektronik (*email*) yang dikirim tanggal 17 Mei 2016, pkl. 09:47 AM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, yang dikirim oleh Sdr. Sulistiyo Pramono selaku KAE Terlapor I dengan alamat email [sulisty.pramono@danone.com](mailto:sulistyo.pramono@danone.com) dengan penerima Sdr. Denny Lasut selaku Senior Sales Manager Terlapor II dengan alamat

email denny.lasut@balina.co.id, dan ditembuskan kepada beberapa orang yaitu Sdr. Didin Surojudin selaku *Distribution Relation Manager* Terlapor I dengan alamat email didin.surojudin@danone.com, Sdri.Erir Ipama selaku Channel Manager Terlapor II dengan alamat email erir.ipama@balina.co.id, Sdr. Hironimus Suhari selaku Kepala Cabang Terlapor II cabang Cikampek dengan alamat email hironimus.suhari@balina.co.id, Sdr. Nursamsu selaku Kepala Penjualan Terlapor II dengan alamat email nursamsu@balina.co.id, Sdr. Catur Nugroho selaku Kepala Cabang Terlapor II cabang Cikarang dengan alamat email catur.nugroho@balina.co.id, dan Sdr. Eddyzar selaku Kepala Penjualan Terlapor II dengan alamat email eddyzar.hafizar@balina.co.id. Dengan isi email adalah sebagai berikut; -----



8.1.1.3 Surat Elektronik (*email*) yang dikirim pada tanggal 24 Mei 2016 Pkl. 10:41 AM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller, email tersebut dikirimkan oleh Sdr. Didin Sirojudin selaku Distribution Relation Manager Terlapor I dengan alamat email didin.surojudin@danone.com, dan penerima email adalah Sdr. Muhammad Luthfi selaku kepala DC Terlapor I Karawang dengan alamat email Muhammad Luthfi/AQUA/ID/BO/DANONE dan

ditembuskan kepada Sdr. Sulistiyo Pramono selaku KAE Terlapor I dengan alamat email sulistiyo.pramono@danone.com. Dengan isi email adalah sebagai berikut; -----



- 8.1.1.4 Surat Elektronik (*email*) tertanggal 24 Mei 2016, Pkl. 04:51 PM, Sub. FW: Degradasi Star Outlet menjadi Wholeseller yang dikirimkan oleh Muhammad Luthfi (Kepala DC. Terlapor 1 Karawang) dengan alamat email Muhammad Luthfi/AQUA/ID/BO/DANONE dan diterima oleh Sdr. Didin Surojudin (Distribution Relation Manager Terlapor I) dengan alamat email didin.surojudin@danone.com, dan ditembuskan kepada Sulistiyo Pramono (*Key Account Executive* Terlapor I) dengan alamat email sulistiyo.pramono@danone.com, Arfan Ali (Area Sales Manager Terlapor I) dengan alamat email Arfan Ali/AQUA/ID/BO/DANONE@AQUA, dan Sdr. Djoko Soemarsono dengan alamat email

Somarsono/AQUA/ID/BO/DANONE@AQU

A. Isi email adalah sebagai berikut; -----



8.1.2 Keterangan Para Saksi sebagai berikut: -----

8.1.2.1 Bahwa Saksi Sdr. Yatim Agus Prasetyo selaku pemilik toko chunchun/toko vanny dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 18 Juli 2017 menyatakan (*Vide* bukti B4); -----

119.	Pertanyaan Investigator	Berdasarkan dokumen tersebut, dokumen apa yang saksi terima?
	Jawaban	Selama pemberitahuan saya turun jadi w saya tidak pernah dapat surat, saya nanya "apa benar saya turun dari SO ke W", dan dijawab ada, dan saya minta kirim ke saya, itu dari balina, lalu saya minta ke tiv dibilang ada. Lalu saya dapat surat ini, saya buka bentuknya email

8.1.2.2 Keterangan Saksi Sdr. Sulistiyo Pramono (KAE Terlapor I) dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 12 September 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B9); -----

101	Pertanyaan Investigator	Mengapa pak didin sirojudin di cc email ini?
	Jawaban	Karena kan ada kaitannya dengan pekerjaan.
121	Pertanyaan Investigator	Karena bersifat kalut mengapa anda menggunakan email Official dari kantor?
	Jawaban	Karena ini masih terkait pekerjaan.

8.1.2.3 Keterangan Saksi Sdr. Dindin Sirojudin (Distributor Regional Manager Terlapor I) dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 16 Oktober 2017 menyatakan (*Vide* bukti B22); -----

73.	Pertanyaan MK	Kembali ke email, yang dimaksud Pak dindin terkait proses penurunan SO menjadi W toko cuncun apa? Karena tadi saksi bilang bukan tugasnya untuk melakukan degradasi
	Jawaban	Jadi pada saat itu saya memforward email ke pak luthfi setelah saya dapat telp dari distributor, dalam hal ini ibu erir, pada saat itu dia menginformasikan bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi, dia memohon kepada saya untuk menginformasikan ke depo TIV karawang yaitu pak luthfi, tujuannya bahwa toko cuncun sedang dalam proses degradasi sehingga depo karawang memberikan harga yang sama dengan distributor balina.
75.	Pertanyaan Investigator	Jadi sudah membaca emailnya pramono ?
	Jawaban	Saya membaca pada saat ibu erir menginformasikan lewat telfon baru saya buka email
77.	Pertanyaan Investigator	Email ini 24 mei 2016 pada jam 10.41, jadi anda membaca email dari pramono di hari yang sama ?
	Jawaban	Iya
79.	Pertanyaan Investigator	Judulnya kan terkait degradasi SO ke W, bisa jelaskan kenapa anda tidak mengubah judulnya ?

	Jawaban	Saya dapat informasi dari ibu erir, jadi saya meneruskan saja
80.	Pertanyaan Investigator	Ini kan bukan kewenangan anda, lalu kenapa harus ikut urusan ini ?
	Jawaban	Saya hanya meneruskan ke pak luthfi sesuai informasi dari ibu erir

8.1.2.4 Keterangan Saksi Sdr. M Luthfi (Kepala DEPO Kerawang Terlapor I) dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 17 Oktober 2017 menyatakan (*Vide* bukti B23);-----

40.	Pertanyaan MK	Bagaimana ceritanya ?
	Jawaban	Awalnya ada telfon dari pak pram ke saya lupa harinya, pada saat itu saya di Jakarta. terkait masalah degradasi karna permintaan distributor agar pengiriman di toko cuncun. Intinya permintaan dari distributor melihat kembali
60.	Pertanyaan Investigator	Alamat email ini, anda balas tanggal 24 mei 2016. Kapan pak pram telfon
	Jawaban	Pagi di tanggal yang sama ketika balas email dari pak dinidn
61.	Pertanyaan Investigator	Komunikasi dengan pak arfan ali ?
	Jawaban	Di hari yang sama
117	Pertanyaan Investigator	Telfon tadi ada 2 ya ?
	Jawaban	Iya pak pram dan pak arfan ali
161	Pertanyaan Terlapor II	Tadi dapat telfon fari pak pram terkait permasalahan toko cuncun, yang diceritakan terkait apa ?
	Jawaban	Cuman sebatas informasi proses degradasi tidak ada hal lain

8.1.3 Bahkan berdasarkan fakta fakta persidangan yaitu keterangan Saksi Saudara Sulistiyo Pramono diberikan sanksi berupa mutasi dari jabatan KAE menjadi staf administrasi, hal tersebut berdasarkan keterangan dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 12 September 2017 yang menyatakan: (*Vide* bukti B22); -----

145	Pertanyaan Investigator	Anda ini di mutasi kantor pada November 2016, ini karena apa ?
-----	-------------------------	--

	Jawaban	Berkaitan dengan surat somasi terbuka pihak mayora ke PT TIV, dilakukan investigasi internal oleh TIV dan ditemukan saya telah melanggar salah satu compliance atau kode etik perusahaan.
--	---------	---

8.1.4 Hal tersebut bersesuaian dengan keterangan Corine Daniele Tap selaku Presiden Direktur Terlapor I pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 26 Oktober 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B33);-----

50	Pertanyaan Majelis komisi	Ada staf yang memang saat ini dialihkan posisinya?
	Jawaban	Ya, para individu yang terlibat tersebut telah dipindah tugaskan ke jabatan administrative menunggu hasil akhir dari kasus kppu ini
51	Pertanyaan Majelis komisi	Apa terlapor ingat nama yang sedang melakukan skorsing?
	Jawaban	Saya tidak ingat namanya
52	Pertanyaan Majelis komisi	Apakah yang menjabat sebagai salah seorang direktur?
	Jawaban	Bukan
53	Pertanyaan Majelis komisi	Apa jabatan yang sedang dialihkan?
	Jawaban	Jabatan yang dipindah tugaskan tersebut adalah Key account executive (KAE) berdasarkan info dari tim saya
54	Pertanyaan Majelis komisi	Betul menunggu sampai putusan KPPU?
	Jawaban	Ada individu di dalam perusahaan kami bertindak tidak sesuai dengan kebijakan kami dan berlaku tidak sesuai peraturan perundang-undangan kami melakukan tindakan yang diambil

8.1.5 Bahkan berdasarkan keterangan Terlapor I diketahui Direktur Sales Momog Irnawan juga mendapatkan skorsing. Keterangan Corine Daniele Tap selaku Presiden Direktur Terlapor I pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 26 Oktober 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B33, T1.19);-----

62	Pertanyaan Investigator	Bagaimana jabatan regional sales director 2 yang dijabat sebelumnya oleh momog irnawan apa anda tahu dia mendapat skorsing?
	Jawaban	Momog ini masih merupakan karyawan perusahaan dan saat ini ada perselisihan ketenagakerjaan dengan individu tsb maka keterangan tsb tidak dapat disampaikan disini namun disini bisa ditegaskan hal ini tidak ada kaitannya dengan kasus yang sedang disidangkan KPPU saat ini

63	Pertanyaan Investigator	Jabatan regional sales director 2 saat ini masih dijabat pak momog atau sudah dialihkan ke orang lain?
	Jawaban	Seperti yang disampaikan sebelumnya struktur organisasi sales sudah berubah sehingga jabatan itu sudah tidak ada lagi

8.1.6 Keterangan Ahli, sebagai berikut: -----

8.1.6.1 Keterangan Ahli Dr. Siti Anisah, S.H., M.H. pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 19 Oktober 2017 berpendapat (*Vide* bukti B24); -----

13.	Pertanyaan Investigator	Apakah <i>job desk</i> suatu pegawai dikatakan pelimpahan kewenangan dari top manajemen kepada leveling di bawahnya ?
	Jawaban	Harus dilihat dulu apakah tugas karyawan itu sesuai perjanjian kerja saat di tandatangani, kalau ada berarti <i>inherently</i> satu kesatuan dari manajemen sebuah perusahaan. Ada kalanya staf mengerjakan diluar tugasnya, bisa jadi itu menjadi kewenangannya dari direksi sebagai fungsi manajemen tadi, hal ini sering terjadi pada praktek, namun di UU PT ada pembatasannya yaitu kalau hal-hal yang terkait fungsi manajemen yang melekat pada direksi, yang dilimpahkan ke pihak ketiga padahal itu kewenangan mutlak milik direksi maka pelimpahannya harus tertulis tidak bisa lisan, tapi prakteknya hal ini sering diindahkan. Tapi menurut saya sepanjang tidak dilakukan secara tertulis namun sepengetahuan dan/atau akhirnya diakui oleh manajemen maka dianggap suatu bagian fungsi manajemen yang melekat pada direksi tadi.

64.	Pertanyaan Terlapor I	Seandainya tidak ada ART semua mengacu pada AD dan UU PT dimana AD diatur secara jelas yang dimaksud direktur si A,B, C bukan D,E,F yang tidak ada di AD. Siapakah yang berwenang bertindak untuk dan atas nama perusahaan?
	Jawaban	Intinya fungsi yang melekat pada direksi bisa dilimpahkan ke internal (staf dari perusahaan) maupun eksternal, tadi saya sampaikan harusnya dilakukan tertulis, prakteknya seringkali tidak dilakukan tertulis. Bahkan banyak praktek banyak dilakukan oleh orang yang tidak mempunyai kemampuan untuk melakukan tindakan sebagai direksi. Berdasarkan pengalaman saya, kalau perbuatan itu menguntungkan perusahaan maka itu dianggap tindakan perusahaan, tapi kalau mendatangkan kerugian bagi perusahaan maka itu dianggap perbuatan bawahannya, mereka seperti dibuang, makanya pada praktek ini berbeda, oleh karenanya perlu dibuktikan.

8.1.6.2 Keterangan Ahli Prof. Nindyo Pramono pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 25 Oktober 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B27): -----

15.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	Apa karyawan punya kewenangan bertindak atas nama perusahaan?
	Jawaban	Dalam UU PT diatur dalam Pasal 103 bahwa Direksi bisa memberikan kuasa kepada karyawan perusahaan ataupun kepada pihak ketiga, misalnya kuasa ke lawyer. Di situ kuasa yang diijinkan adalah kuasa tertulis. Dalam UU PT itu spesifik diatur seperti itu, menurut saya ketentuan demikian merupakan ketentuan yang bersifat lex

		spesialis, jika dihubungkan dengan ketentuan Pasal 1792 KUHPerduta. Kalau menurut Pasal 1792 KUHPerduta, kuasa bisa dibuat secara tertulis atau secara lisan. Dalam UU PT, Pasal 103 kuasa kepada karyawan wajib dibuat secara tertulis. Kalau dia (karyawan) diberi kuasa tertulis dia bisa mewakili PT baik didalam dan diluar pengadilan. Kuasa itu adalah kuasa khusus dan spesifik.
16.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	Jadi kalau tidak ada kuasa, tidak ada perintah, tanpa sepengetahuan direksi, karyawan melakukan perbuatan tanpa sepengetahuan direksi, apa karyawan tersebut berwenang mewakili perseroan?
	Jawaban	Tidak, itu ultra vires namanya.
17.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Apabila karyawan tersebut bertindak tanpa ada perintah dan kuasa/sepengetahuan dari direksi apa perbuatan tersebut bisa dimintakan pertanggungjawaban kepada direksi?</i>
	Jawaban	<i>Tentu tidak, itu sifatnya perbuatan pribadi oknum karyawan. Misalkan ada karyawan datang ke perusahaan dan menyatakan dia mewakili perusahaan dan punya kewenangan, namun tidak ada bukti atau mandate (kuasa) dari direktur maka itu seperti halnya perbuatan bohong.</i>
34.	Pertanyaan Kuasa Hukum Terlapor I	<i>Kalau karyawan tersebut menggunakan fasilitas email kantor apakah karyawan bisa dianggap mewakili perusahaan?</i>
	Jawaban	<i>Tidak serta merta, dilihat kewenangannya apa dia mempunyai kuasa tertulis dari Direksi perusahaan, kalau dia tidak diberi kewenangan berupa kuasa tertulis dari Direksi (Pasal 103 UUPT) maka dia berarti menyalahgunakan fasilitas yang ada. Jadi meskipun karyawan tersebut menggunakan</i>

		<p><i>jubah/fasilitas dari perusahaan, misalnya email perusahaan, maka tindakan karyawan tersebut tidak dapat serta-merta dianggap sebagai tindakan/kebijakan perusahaan, karena harus dibuktikan dulu bahwa tindakan karyawan tersebut telah mendapatkan kuasa tertulis dari Direksi perusahaan dan tindakannya tersebut tidak diluar dari kuasa yang diberikan.</i></p>
60.	Pertanyaan Investigator	<p>Jika ada pertentangan hukum satu dengan yang lain harus dibuktikan dengan doktrin, doktrin seperti apa saja?</p>
	Jawaban	<p>Jika ada ketidaksamaan norma misalkan UU PT dan UU 5 tahun 1999 kalau sama levelnya sama uu maka lex spesialis derogate lex generalis, lex superior derogate legi inferior, atau lex posteriore derogate lex priore , pendekatan doktrin dan norma dapat diterapkan jika dimasukkan dalam suatu putusan, baru menjadi hukum kalau sudah masuk dalam konsideran putusan.</p>

8.1.6.3 Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas, S.H., L.L.M., MCI Arb., FCIL. Pada Sidang Majelis Komisi tanggal 20 Oktober 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B25); -----

5	Pertanyaan Investigator	<p>Saudara bisa menjelaskan perbuatan melawan hukum dalam pekerjaan khususnya <i>employment tort</i>?</p>
---	-------------------------	---

Jawaban	<p><i>Employment tort</i> atau perbuatan melawan hukum dalam pekerjaan itu adalah suatu konsep di Common Law yang tidak dikenal dalam sistem hukum di Indonesia. Konsep <i>employment tort</i> lebih menekankan kesalahan dari si pemberi kerja atau si majikan di mana majikan tidak berhati-hati atau telah lalai misalnya dalam melakukan 4 hal. Pertama, <i>hiring</i>, pada waktu si majikan tersebut mempekerjakan calon karyawan, dia seyogyanya diharapkan mengetahui karakter dari karyawan tersebut sehingga kalau karyawan tersebut telah bekerja pada perusahaan dan melakukan perbuatan melawan hukum terhadap/yang merugikan pihak ketiga, maka majikan yang akan dituntut. Kemudian ada <i>negligent retention</i> di mana majikan itu dituntut karena ia telah tidak melakukan tindakan menjatuhkan sanksi kepada karyawan bilamana karyawan melakukan perbuatan melawan hukum terhadap/yang merugikan pihak ketiga. Kemudian ada <i>negligent supervision</i> di mana majikan dapat dituntut secara perdata karena ia telah tidak melaksanakan pengawasan yang baik dan benar terhadap tindakan karyawannya. Dan <i>negligent training</i> di mana majikan telah tidak melakukan pendidikan atau training yang baik dan benar terhadap karyawannya sehingga karyawannya melakukan perbuatan melawan hukum terhadap/yang merugikan pihak ketiga. Akan tetapi konsep ini tidak dikenal dalam hukum perdata Indonesia.</p>
---------	--

<p>Jawaban (Lanjutan)</p>	<p>Konsep perbuatan melawan hukum di Indonesia karena bersumber dari Belanda maka yang digunakan adalah Pasal 1365 KUHPerdara sebagai dasar utamanya. Perbuatan melawan hukum menurut hukum Indonesia mempersyaratkan adanya 5 unsur di dalamnya, yaitu (i) unsur suatu perbuatan yang melawan hukum, (ii) unsur kesalahan, baik karena kesengajaan, ketidak-sengajaan atau ketidak-hati-hatian dan kelalaian, (iii) unsur kerugian sehingga kalau ada perbuatan dan ada kesalahan tetapi tidak ada kerugian maka tidak ada perbuatan melawan hukum, (iv) unsur kausalitas (hubungan sebab akibat) antara perbuatan yang salah dengan kerugian dan yang terakhir adalah (v) unsur relativitas di mana penggugat adalah pihak yang dirugikan, sehingga kalau yang menjadi penggugat adalah bukan pihak yang dirugikan maka ia tidak bisa mengajukan gugatan perbuatan melawan hukum. Sedangkan tanggung jawab majikan dalam hal perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh karyawan bersumber dari Pasal 1367 KUHPerdara alinea pertama dan ketiga yang paling relevan, yaitu seseorang bertanggung-jawab untuk segala sesuatu yang dilakukan oleh orang-orang yang berada di bawah kewenangannya, di bawah pengawasannya atau bilamana kerugian tersebut terjadi karena disebabkan oleh benda-benda yang berada di bawah penguasaannya. Sebagai contoh dalam hubungan kerja, seorang majikan bertanggung-jawab terhadap perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh karyawannya dan kalau kerugian itu disebabkan oleh benda-benda miliknya, semisal orang yang kejatuhan genteng dari rumah seseorang, maka pemilik rumah itu harus bertanggung-jawab. Tetapi ada pembatasan terhadap tanggung jawab yang harus dipikul oleh majikan sehubungan dengan perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh karyawan, yaitu Pasal 1367 Ayat 5 KUHPerdara berdasarkan mana, jika majikan dapat membuktikan bahwa ia tidak dapat mencegah tindakan yang dilakukan oleh karyawannya, maka ia tidak dapat dituntut untuk bertanggung-jawab. Jadi perbedaan antara employment tort dengan konsep perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh karyawan menurut hukum Indonesia, yang menjadi tanggung jawab majikan: kalau dalam employment tort yang dicari adalah kesalahan majikan terlebih dahulu apakah dia sudah melakukan hiring yang baik dan benar, apakah dia menjatuhkan sanksi terlebih dahulu kepada karyawan apabila karyawan melakukan perbuatan melawan hukum, apakah dia melakukan supervisi terhadap tindakan karyawan, apakah dia memberikan training atau tidak kepada karyawan. Sedangkan konsep perbuatan melawan hukum menurut Pasal 1376 KUHPerdara tidak memperdulikan apakah majikan bersalah atau tidak. Dengan demikian, tanggung jawab majikan terhadap tindakan karyawan tidak memandang apakah majikan tersebut telah melakukan tindakan-tindakan yang tadi saya sebutkan itu atau tidak, ia salah atau tidak bukan masalah, karena menurut ketentuan Pasal 1367 KUHPerdara segala tindakan dari karyawan adalah tanggung jawab dari majikan sepanjang karyawan tersebut melakukan tindakannya untuk dan atas nama majikan dalam artian dia mendapatkan mandat atau apakah dia melakukan perbuatan (melawan hukum tersebut) dalam konteks hubungannya dengan majikan dengan ketentuan pembatasan yang ditetapkan dalam Pasal 1367 alinea 5 KUHPerdara berlaku.</p>
-------------------------------	--

8.2 Berdasarkan fakta dan alat bukti tersebut maka Majelis Komisi menilai adanya peran Terlapor I dalam degradasi toko yang dilakukan Terlapor II sebagai akibat menjual produk Le Minerale;-----

9. Tentang Form Sosialisasi;-----

9.1 Bahwa dalam kesimpulannya, Tim Investigator pada pokoknya menyatakan para pedagang di wilayah Cibubur diharuskan untuk mengisi form atau surat pernyataan sosialisasi yang pada pokoknya “tidak boleh menjual air kemasan Le Minerale”. Form sosialisasi tersebut diketik dalam format baku sebagai berikut (*vide* bukti C37);-----

FORM SOSIALISASI PELANGGAN STAR OUTLET (SO)

Pada hari ini tanggal : Sudah di sosialisasikan oleh team cabang cibubur mengenai pelanggan kategori SO yang tidak boleh menjual air kemasan Le Minerale per tanggal 1 September 2016, dan jika masih ditemukan menjual produk yang dimaksud akan menerima konsekuensi sangsi dari PT. TIV (danone) berupa penurunan kategori harga ke Wholeseller (W).

9.2 Atas kesimpulan Tim Investigator tersebut, Terlapor I pada pokoknya menolak kesimpulan tersebut dan menyatakan tidak pernah mengeluarkan kebijakan untuk melarang toko menjual produk LM, baik berupa form sosialisasi maupun himbauan lisan; -----

9.3 Selanjutnya atas hal tersebut Terlapor II pada pokoknya menyatakan berdasarkan fakta tersebut tidak terbukti dalam proses persidangan dilakukan oleh Terlapor I dan Terlapor II;----

9.4 Atas fakta dan pendapat tersebut, maka Majelis Komisi mempertimbangkan alat bukti sebagai berikut: -----

9.4.1 Keterangan Saksi Sdr. Handi selaku pemilik Toko Sumber Jaya dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Agustus 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B6):-----

158	Pertanyaan Investigator	Pernah tidak membuat surat pernyataan ini ?
	Jawaban	Iya
159	Pertanyaan Investigator	Tulisan siapa ini ?
	Jawaban	Istri saya
160	Pertanyaan Investigator	Tapi tanda tangan nya ?
	Jawaban	Iya tandatangan saya
161	Pertanyaan Investigator	Form tadi yang ditunjukkan di siapkan oleh siapa ?

	Jawaban	Pak haris orang balina dan bu santi dari TIV perwakilan depo balina
162	Pertanyaan Investigator	Sudah janji dulu atau bagaimana ?
	Jawaban	Mereka datang dulu kemudian menjelaskan atau merayu “sudah lama jadi outlet aqua karna kita sudah loyal, jadi SO, mohon loyalnya juga” kemudian saya tandatangan saja dan ijin foto atas sepengetahuan mereka

9.4.2 Bahwa bukti dokumen form sosialisasi telah ditunjukkan dan diakui oleh Sdr. Handi selaku pemilik Toko Sumber Jaya dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Agustus 2017 yang menyatakan bahwa jika para pedagang masih menjual AMDK merek Le Minerale maka strata tokonya akan diturunkan dan mendapatkan harga *Wholeseller*; -----

9.4.3 Selanjutnya Majelis Komisi mempertimbangkan alat bukti dokumen Form Sosialisasi yang ditandatangani pihak pemilik/pengelola Star Outlet (SO) di atas materai. Adapun para pedagang SO yang telah menandatangani Form Sosialisasi tersebut adalah sebagai berikut (*Vide* bukti C37): -----

No	Pemilik SO	Nomor HP
1	Handi	08161191073
2	Sepryan	087211044017
3	Natur Jaya (Roshka)	081212282166
4	Ahmad Nur	081288181811
5	Arya Sadi (Eri Nuraeni)	08561703907
6	Sumber Air Pratama	081310227351
7	Cahyana	081808243200

9.4.4 Berdasarkan keterangan Saksi diketahui bahwa pemilik toko segmentasi SO adanya form sosialisasi tersebut dilakukan pada bulan Agustus 2016 dengan ketentuan larangan yang berlaku per tanggal 1 September 2016; -----

9.5 Berdasarkan fakta dan bukti tersebut, maka Majelis Komisi menilai adanya tindakan para Terlapor yang dapat dikategorikan sebagai tindakan menghalangi pelaku usaha pesaing pada pasar bersangkutan; -----

10. Tentang Somasi PT Fresindo Jaya;-----

10.1 Berdasarkan kesimpulan Investigator diketahui bahwa terdapat fakta adanya somasi yang dilakukan oleh PT Tirta Fresindo Jaya (Produsen Le Minerale) yang pada pokoknya memberikan somasi kepada pihak – pihak yang melakukan tindakan melarang toko – toko untuk menjual produk oleh PT Tirta Fresindo Jaya (Produsen Le Minerale); -----

10.2 Fakta tersebut diperkuat oleh keterangan Saksi: Sdr. Carol Mario Sampouw (PT Tirta Fresindo Jaya) pada Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Juli 2017 yang menyatakan (*Vide* bukti B3): --

119	Pertanyaan Investigator	Saksi tadi jelaskan melakukan investigasi iinternal, itu kronologisnya seperti apa ?
	Jawaban	Sebelum agustus ada, tapi yang ada bukti itu sekitar agustus. Kalau lisan ada tapi saya tidak ada bukti, misal salah satu SO menyembunyikan produk kami, pokoknya jangan sampai keliatan produk kami oleh aqua. Memuncaknya agustus, dan pimpinan kami mengeluarkan somasi. Iya seperti itu
200	Pertanyaan Terlapor I	Apa tujuan dipasang di toko warung di FB, gudang?
	Jawaban	Kalau dipasang di FB baiknya konfirmasi langsung ke beliau. Supaya lebih cepat orang tahu si penerima somasi tahu bahwa dikatakan disini siapapun (kepada toko) yang mendapat ancaman, tekanan yang mengaku dari toko segera melaporkan tindakan hukum ke KPPU dan tetap melakukan penjualan seperti biasa, supaya toko merasa tenang akan ancaman di Indonesia tidak boleh berdagang produk kami. Kami pasang di Koran wartakota, pikiran rakyat, jawa pos, 1 Oktober di kompas. Setelah ini dipasang penjualan kami mulai naik, pedagang mulai tidak diumpet-umpetin lagi.
280	Pertanyaan Terlapor I	bapak katakan setelah somasi sudah tidak ada hambatan, ketika sebelum somasi apakah masih bisa melakukan penjualan LM ?
	Jawaban	Kalau penjualan punya hubungan baik tapi dengan kondsi diumpetin ke belakang atau di ditaruh di gudang belakang. titik klimaksnya saat cuncun dicabut memuncaknya disitu, lisan banyak, ada yang berani dan tidak pada dasarnya mereka takut. setelah kami pasang gambar-gambar ini ketakutan mereka mereda, dan pihak aqua sudah mereda.
285	Pertanyaan Terlapor II	terkait dengan penurunan le minerale disampaikan sekitar 100.000 per karton terjadi bulan agustus sampai akhir september?
	Jawaban	kami fokus ke ancaman, kalau bicara kerugian berapa itu bisa sampai tutup pabrik kalau ini terus berlangsung saya sudah ada data tapi tidak bisa bagi. Secara jauh saja lihat ini jabodateabek ini naik terus turun tp kalau 100.000 detail itu saya sampaikan ke BOD.

11. Tentang Dampak; -----

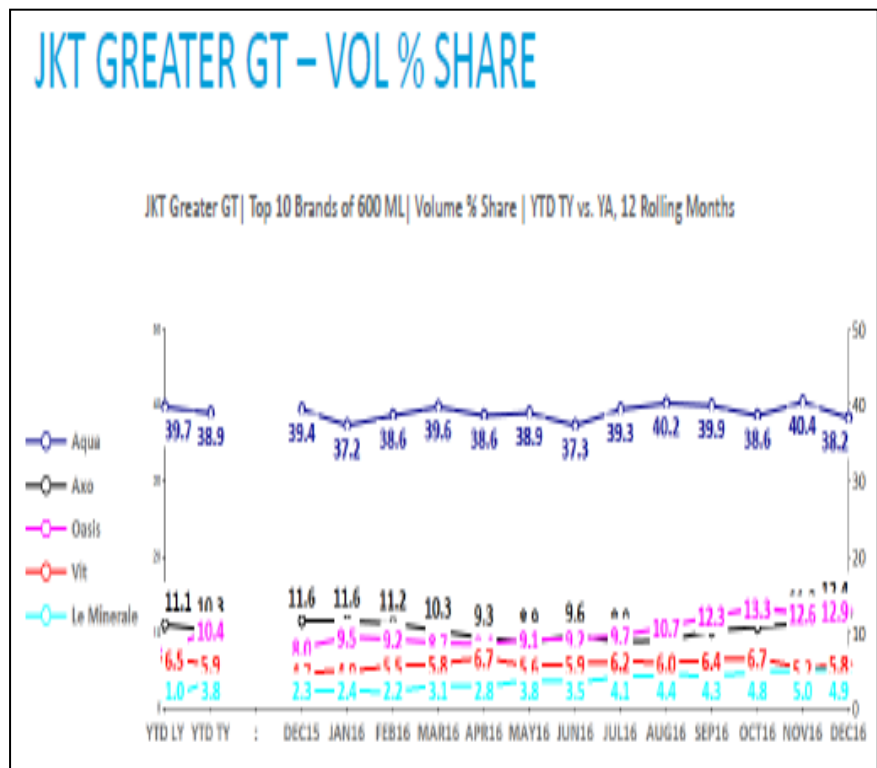
- 11.1 Bahwa dalam kesimpulannya, Investigator pada pokoknya menyatakan ; -----
- 11.1.1 Bahwa perilaku para terlapor yang melarang pedagang SO untuk tidak menjual produk Le minerale berdampak pada produk Le minerale selaku pesaing terdekat dari AQUA menjadi tidak tersedia lagi setidaknya-tidaknya di toko pedagang yang dilarang (*availability product*) menjadi tidak ada; -----
- 11.1.2 Bahwa tindakan larangan menjual produk pesaing merupakan strategi persaingan yang dilarang karena dapat menghilangkan akses pelanggan atau konsumen untuk mendapatkan pilihan sesuai keinginannya (*freedom to choose*); -----
- 11.1.3 Bahwa tidak adanya *availability product* secara langsung ataupun tidak langsung telah menutup akses pembeli untuk menentukan pilihan produk mana yang diinginkan oleh pembeli; -----
- 11.1.4 Bahwa tindakan para terlapor yang telah mengeluarkan strategi antipersaingan tersebut diatas menyebabkan Le Minerale sebagai kompetitor AQUA tidak bisa melakukan *repeat buying*; -----
- 11.1.5 Bahwa *repeat buying* merupakan permintaan nyata dari konsumen yang berkontribusi terhadap pendapatan suatu perusahaan;-----
- 11.2 Bahwa dalam kesimpulannya, Terlapor I pada pokoknya menyatakan; -----
- 11.2.1 KPPU selaku lembaga pengawas persaingan usaha melakukan pemeriksaan terhadap adanya dugaan pelanggaran terkait dengan hambatan/*foreclosure* oleh pelaku usaha tertentu, maka KPPU harus melihat dampak suatu kesepakatan terhadap suatu industri secara keseluruhan dan bukan melihat pesaing. Selama pesaing yang dihambat memiliki pilihan dengan pelaku usaha lainnya, maka hambatan tersebut tidak bersifat substansial. Hal ini

sebagaimana pernyataan Keterangan Ahli Prof. Dr. Ine Minara S Ruky, Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017;

11.2.2 Berdasarkan butir 13.5 halaman 21 LDP, Tim Investigator menuduh Terlapor I dan Terlapor II melakukan kegiatan anti persaingan dengan tujuan menghambat pertumbuhan kompetitor Terlapor I dengan cara menggunakan metode persaingan yang tidak sehat yaitu melarang pedagang toko dengan segmentasi SO untuk tidak menjual produk kompetitor; -----

11.2.3 Kemudian pada butir 13.6 halaman 21 LDP, Tim Investigator menyatakan TFJ merupakan produsen dari produk LM merupakan pesaing utama atau competitor terdekat dari Terlapor I.

11.2.4 Sehubungan dengan tuduhan diatas, berikut dibawah ini pangsa pasar pelaku usaha di industri AMDK di Jabodetabek yang bersumber dari AC Nielsen, dimana wilayah tersebut merupakan wilayah yang paling mendekati wilayah pasar geografis yang ditentukan dalam LDP sebagai berikut; -----



11.2.5 Gambar tersebut menunjukkan secara jelas bahwa pangsa pasar produk LM mengalami peningkatan. Sejalan dengan peningkatan pangsa pasar yang dihitung berdasarkan nilai penjualan, sehingga

dengan adanya peningkatan pangsa pasar mengindikasikan adanya peningkatan penjualan. Oleh karena itu, selama periode 2016, konsumen tidak memiliki hambatan akses untuk memperoleh produk LM;-----

- 11.2.6 Tim Investigator tidak dapat membuktikan bahwa terdapat tindakan yang dilakukan oleh Terlapor I yang mengakibatkan penurunan penjualan dan/atau pangsa pasar produk LM. Selama tahun 2016, memang terdapat penurunan pangsa pasar produk LM pada bulan Maret-April 2016 (3,1% ke 2,8%), bulan Mei-Juni 2016 (3,8% ke 3,5%), bulan Agustus-September 2016 (4,4% ke 4,3%), dan bulan November-Desember 2016 (5,0% ke 4,9%). Akan tetapi pada bulan yang sama produk Terlapor I juga mengalami penurunan: bulan Maret-April 2016 (39,6% ke 38,9%), bulan Mei-Juni 2016 (38,9% ke 37,3%), bulan Agustus-September 2016 (40,2% ke 39,9%), dan bulan November-Desember 2016 (40,4% ke 38,2%). Hal ini menunjukkan bahwa turunnya pangsa pasar LM tidak diambil oleh pangsa pasar Terlapor I;-----
- 11.2.7 Pada pemberitaan *Marketeers* dengan judul “Manuver Le Minerale di Industri AMDK”, dalam pemberitaan tersebut Marketing Manager TFJ menyatakan sebagai berikut (*vide* Bukti T1.10): -----
- a. Berdasarkan laporan Nielsen, Le Minerale berhasil meraih pertumbuhan volume sebesar 252,5% dan *value* sebesar 283,4%. Torehan tersebut menjadikan Le Minerale didaulat sebagai merek AMDK dengan pertumbuhan tertinggi sepanjang tahun 2016. Padahal, hingga kuartal pertama 2017, pertumbuhan industri AMDK hanya sebesar 5%; -----
- 11.2.8 Tim Investigator berkewajiban membuktikan adanya dampak substansial yang dilakukan oleh Terlapor I dan Terlapor II untuk menghalangi SO untuk memperoleh produk Aqua dan LM. Hambatan substansial tersebut harus memiliki dampak untuk

mendistorsi industri AMDK secara keseluruhan dan bukan pesaing tertentu. Hal ini dijelaskan oleh Keterangan Ahli Prof Dr. Ine Minara S Ruky, S.E.M.E. Butir 16 BAP tanggal 25 Oktober 2017;-----

11.2.9 Dengan demikian, apabila benar terdapat dugaan adanya hambatan, *quod non*, hambatan tersebut tidak memiliki dampak yang substansial terhadap industri, karena TFJ masih memiliki pilihan untuk menjual produk LM di SO lain dan/atau menciptakan lini distribusi sendiri tanpa tergantung kepada lini distribusi SO yang telah dibuat oleh Terlapor I selama bertahun-tahun. Setiap perusahaan AMDK memiliki jalur distribusi tersendiri dan bebas menunjuk toko yang merupakan jalur distribusi perusahaan lain;-----

11.3 Bahwa dalam kesimpulannya, Terlapor II pada pokoknya menyatakan;-----

11.3.1 Hambatan yang ditimbulkan oleh ancaman oknum karyawan Terlapor II, jikapun ada, hanya berlangsung dalam jangka waktu yang sangat singkat, yaitu Juli-September 2016. Sebagaimana keterangan Ahli Ekonomi, Prof. Dr. Ine Minara S. Ruki, jangka waktu perjanjian akan mempengaruhi signifikansi dampak dari suatu transaksi eksklusif, yang mana transaksi eksklusif yang berdurasi sangat pendek tidak akan menimbulkan tertutupnya akses ke pasar secara signifikan. Telah terbukti dalam pemeriksaan, bahwa setelah adanya somasi terbuka oleh PT Tirta Fresindo Jaya, penjualan Le Minerale mulai naik dan SO yang merasa mendapat ancaman sudah tidak diancam lagi. Dengan demikian tidak ada bukti mengenai dampak yang signifikan terhadap penjualan Le Minerale;-----

11.4 Atas pendapat atau kesimpulan Tim Investigator dan para Terlapor tersebut, maka Majelis Komisi akan memberikan pertimbangan sebagai berikut:-----

11.4.1 Bahwa berdasarkan Grafik sebagaimana butir 11.2.4 dalam Kesimpulan Terlapor I, Majelis Komisi menilai grafik tersebut hanya menunjukkan tren umum pangsa pasar AMDK Air Mineral di *Jakarta Greater*

area dari 5 merk AMDK Air Mineral. Grafik tersebut hanya menggambarkan para pelaku usaha mengalami kenaikan volume penjualan dimana kenaikan ini disebabkan oleh pertumbuhan ekonomi yang sifatnya umum sehingga semua pelaku usaha AMDK Air Mineral termasuk Le Mineral mengalami kenaikan. Namun dalam keadaan tersebut, Majelis Komisi menemukan adanya fakta tindakan anti persaingan yang dilakukan oleh Terlapor I dan Terlapor II terhadap Le Minerale, tindakan-tindakan tersebut tidak dapat dikaitkan dengan grafik di atas. Sehingga Majelis Komisi menolak pendapat Terlapor I sebagaimana grafik di atas; -----

11.4.2 Bahwa Saksi Sdr. Yatim Agus Prasetyo selaku pemilik toko chunchun/toko vanny dalam Sidang Majelis Komisi Tanggal 18 Juli 2017 menyatakan (*vide* bukti B4); -----

25.	Pertanyaan Investigator	Saksi mengambil air mineral dalam kemasan ini bagaimana, belinya dari mana, jualnya ke siapa hingga sampai ke konsumen akhir ?
	Jawaban	Pertama dari balina agung perkasa untuk merek aqua, suplainya ke agen kecil, kantin sekolah, sarana olahraga, dan rumah makan, sama karaoke.
26.	Pertanyaan Investigator	Bagaimana mekanisme pengambilan, bedanya saksi sebagai SO dengan di bawah saksi apa ?
	Jawaban	SO itu dapat harga khusus, kita bisa open dengan harga retail
28.	Pertanyaan Investigator	Dirupiahkan berapa ?
	Jawaban	3000an
63.	Pertanyaan Investigator	Kapan naik lagi jadi so ?
	Jawaban	Sampai sekarang masih W
64.	Pertanyaan Investigator	Ketika dikasih harga w jadi saksi tidak bisa jual ke retail ?
	Jawaban	Bukan ke retail tapi ke sub agen, karena lebih mahal marginnya tidak dapat
286.	Pertanyaan Terlapor I	Kalau dari sisi keuntungan selama 2016 lebih banyak beli produk aqua. Dari sisi keuntungan dikira-kira saja lebih besar jual produk mayora atau aqua?
	Jawaban	Waktu harga SO saya lebih banyak keuntungan jual aqua

11.4.3 Bahwa saksi Sdr. Edi Sopati selaku pemilik toko Noval pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 23 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B8); -----

63.	Pertanyaan Investigator	Sejak kapan tidak belanja aqua ?
	Jawaban	4-5 bulan yang lalu
66.	Pertanyaan Investigator	Kurang nyaman bagaimana ?
	Jawaban	Pelanggan saya habis karena saya bukan SO lagi, sejak 2 bulan yang lalu
73.	Pertanyaan Investigator	Saksi awalnya adalah SO, lalu 4-5 bulan lalu turun jadi W ?
	Jawaban	Bukan, jadi saya turun jadi w sejak ikut gathering LM, sejak itu sudah ada intimidasi, ada pelarangan, jadi diminta tidak mendisplay produk LM.

11.4.4 Bahwa Saksi Sdr. Irwan selaku pemilik Toko Sinar Jaya pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 09 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B5); -----

95.	Pertanyaan Investigator	Pasca oktober sudah ikut saran/ancaman ini produk ditaruh ke belakang?
	Jawaban	Tetap karena aqua produk paling laku saya bingung kalau SO dicabut pendapatan , saya tetap jual dan ikuti anjuran majang tidak di luar jadi di dalam saja.
97.	Pertanyaan Investigator	Ada perubahan LM dipajang di belakang?
	Jawaban	Ada penurunan kadang kalau ada yang minta saya takut jadi main kucing-kucingan
99.	Pertanyaan Investigator	Secara penghasilan/penjualan LM diumpetin di belakang bisa diceritakan?
	Jawaban	Pembelian berkurang ada beberapa langganan agak besar bilang ke saya tidak beli LM karena diomeli orang aqua otomatis pendapatan saya berkurang
105.	Pertanyaan Investigator	Bapak belum memaparkan kerugian LM ditaruh di belakang dari segi penjualan?
	Jawaban	Sekitar 1000 an kalau sekarang 2000. Waktu pertama launching itu bertahap sampai bisa 1000 lebih. Setelah kasus ini omset saya down karena larangan majang, yang saya jual tidak berani lebih banyak lagi
108.	Pertanyaan Investigator	Turun bisa sampai setengah?
	Jawaban	20-30%
110.	Pertanyaan Investigator	Sampai berapa lama?
	Jawaban	Setelah sampai somasi berakhir
125.	Pertanyaan Investigator	Ketika status turun harga mengikuti?
	Jawaban	Harga saya berubah ke harga Wholeseller

144.	Pertanyaan MK	Waktu peristiwa itu kejadian ada larangan sampai somasi 20-30% omset menurun?
	Jawaban	Omset LM

11.4.5 Keterangan Saksi Sdr. Handi selaku pemilik Toko Sumber Jaya dalam Sidang Majelis Komisi tanggal 10 Agustus 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B6); -----

121.	Pertanyaan MK	Berapa lama habisnya ?
	Jawaban	Bisa 2000an sebulan, agustus-september waktu kenceng himbauan saya 2 bulan tidak jualan le mienrale sampai kontrak di mayora tidak selesai-selesai
125.	Pertanyaan MK	Pada tahun 2016 banyak mana ?
	Jawaban	Aqua
126.	Pertanyaan MK	Berapa persen dari seluruh air meinerall ?
	Jawaban	Bisa 80% lebih untuk 600 ml
127.	Pertanyaan MK	Kenapa tetap jual le mineral padahal lebuuh untung aqua ?
	Jawaban	Karna pedagang semuanya saya jual saja untuk mendapat untung, karna customer banyak selera
128.	Pertanyaan MK	Kenapa tidak disarankan aqua ?
	Jawaban	Bisa ada yang mau ada yang ngga makanya saya jual semua
131.	Pertanyaan Investigator	Tapi setelah ada himbauan tetap diumpetin ?
	Jawaban	Iya karna juga takut kalau diturunin, dan tidak mencapai target Le mineral
132.	Pertanyaan Investigator	Pemesanan turun ?
	Jawaban	Iya, selama 2 bulan lebih dari juli sampai September
238.	Pertanyaan MK	Keuntungan menjadi kecil atau tidak ada untung ?
	Jawaban	Tidak dapat untung juga dan market saya hilang karna langganan grosir saya pasti tidak beli ke saya, karna harganya sama.

11.4.6 Bahwa saksi Sdri. Julie selaku pemilik toko Yania pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 22 Agustus 2017 menyatakan (*vide* bukti B7); -----

103.	Pertanyaan Investigator	Berapa lama cekcoknya ?
------	----------------------------	-------------------------

	Jawaban	Saya perang mulut sama dia, saya gontok gontokan dengan berbicara tinggi ke dia. Lalu 3 hari kejadian itu joe telp saya, jadi dia sampaikan hari senin tanggal 26 september 2016 SO saya dicabut, saya bilang tidak apa-apa. Lalu saya tidak jualan aqua dan vit sejak itu. Lalu dari pihak balina ini sejak tanggal 23 ini tidak aktif lagi telp saya lagi.
106.	Pertanyaan Investigator	Sebelum 1 oktober apakah ada pengambilan aqua atau vit ?
	Jawaban	Saya tidak ambil sama sekali
148.	Pertanyaan Investigator	Tadi saksi mengatakan bahwa mulai dari tanggal 23 september 2016 tidak lagi menjual dari balina, lalu bagaimana dengan pelanggan saksi ?
	Jawaban	Saya bilang bahwa saya tidak jualan aqua lagi.
149.	Pertanyaan Investigator	Lalu respon pelanggan bagaimana ?
	Jawaban	Saya jelaskan bahwa SO saya dicabut jadi saya tidak bisa jualan aqua lagi
100.	Pertanyaan Investigator	Berapa terjadinyayang biasa aqua dijual berapa lalu tidak jualan bagaimana ?
	Jawaban	Karena tidak jualan aqua jadi kami tidak dapat masukan

11.4.7 Selain itu terdapat keterangan saksi Sdr. Carol Mario Sampouw yang mewakili PT. Tirta Fresindo Jaya dalam Sidang Majelis tanggal 10 Juli 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B3); -----

114.	Pertanyaan Investigator	Terkait dengan pertumbuhan sales, di tahun 2016, apakah di tahun tersebut terjadi penurunan yang signifikan, artinya tidak biasa?
	Jawaban	Jadi ketika bulan juli, agustus, ketika merebak kejadian tersebut, data internal kami ada penurunan sekitar 100.000 karton
118.	Pertanyaan Investigator	Terkait pertumbuhan perusahaan saksi tadi katakan ada penurunan, itu bulan ?
	Jawaban	Agustus sampai akhir September, dari September naik lagi
123.	Pertanyaan Investigator	Lalu apa hasilnya setelah dilakukan penyelidikan atau apa namanya oleh perseroan ?
	Jawaban	Kita temukan ada larangan ini di beberapa outlet ini, ada yang secara lisan dan ada yang tertulis.
200.	Pertanyaan Terlapor I	Apa tujuan dipasang di toko warung di FB, gudang?

	Jawaban	Kalau dipasang di FB baiknya konfirmasi langsung ke beliau. Supaya lebih cepat orang tahu si penerima somasi tahu bahwa dikatakan disini siapapun (kepada toko) yang mendapat ancaman, tekanan yang mengaku dari toko segera melaporkan tindakan hukum ke KPPU dan tetap melakukan penjualan seperti biasa, supaya toko merasa tenang akan ancaman di Indonesia tidak boleh berdagang produk kami. Kami pasang di Koran wartakota, pikiran rakyat, jawa pos, 1 Oktober di kompas. Setelah ini dipasang penjualan kami mulai naik, pedagang mulai tidak diumpet-umpetin lagi.
234.	Pertanyaan Terlapor I	Pada agustus 2016 ada penurunan secara presentase sekitar berapa dari 4,4% menjadi 4,3% menurut bapak selaku sales yang data dari Nielsen ini bagaimana tanggapan bapak ini tepat tidak?
	Jawaban	Nielsen ini sudah terkenal dan pakar tentunya datanya akurat, ketika kami mendengar ada larangan, cepat-cepat kami bertindak ini diikuti ini kemudian pihak aqua mendapatkan pendekatan ke toko dan bisa kami jualan lagi jadi. Sehingga grafiknya mulai meningkat, dampaknya ada
285.	Pertanyaan Terlapor II	Terkait dengan penurunan le minerale disampaikan sekitar 100.000 per karton terjadi bulan agustus sampai akhir september?
	Jawaban	kami fokus ke ancaman, kalau bicara kerugian berapa itu bisa sampai tutup pabrik kalau ini terus berlangsung saya sudah ada data tapi tidak bisa bagi. Secara jauh saja lihat ini jabodateabek ini naik terus turun tp kalau 100.000 detail itu saya sampaikan ke BOD.

11.4.8 Berdasarkan keterangan Ahli Prof Ine Minara Ruki pada Sidang Majelis Komisi Tanggal 25 Oktober 2017 yang berpendapat (*vide* bukti B28); -----

15.	Pertanyaan Kuasa hukum Terlapor I	Bisa dijelaskan pasal 19 tersebut ?
	Jawaban	Jadi, jelas bahwa kesepakatan exclusive dapat mengakibatkan anti competitive foreclosure yang artinya menutup akses, dengan adanya kesepakatan exclusive antara manufaktur dengan distributor maka akan dapat menutup akses pesaing....
16.	Pertanyaan Kuasa hukum Terlapor I	Kalau dilihat disampaikan hambatan persaingan, Bagaimana hambatan persaingan itu dapat dikatakan secara efektif secara substansi atau absolute?

25.	Jawaban	Jadi terkait dengan pertanyaan tadi apabila pemasok lain atau pemasok pesaing tersedia distributor lain maka tidak akan ada efek apapun untuk persaingan. Karena hukum persaingan yang diadvokasi adalah persaingan bukan pesaing. Foreclosure ketika analisis persaingan itu diterapkan, Jadi analisis dampak dari kesepakatan harus menunjukkan seberapa luas dampaknya terhadap persaingan secara keseluruhan bukan dampaknya terhadap kerugian pesaing, yang dapat diidentifikasi melalui pertama, Seberapa jauh ketersediaan pemasok lain untuk akses ke distributor lain, kemudian seberapa banyak distributor alternative tersedia bagi pesaing yang ditargetkan akan di explore.
	Pertanyaan Kuasa hukum Terlapor I	Apa makna menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya yang diatur pasal 19, Apakah harus dalam konteks konsumen tidak mempunyai pilihan lain atau bagaimana ?
	Jawaban	Pasal 19 <i>intend to nya</i> bisa saja staretegi bisnis, artinya dia bisa dilakukan untuk tujuan bisnis ada juga tujuannya untuk mengexclude untuk meyingkarkan pesaing melalui kesepakatan itu, itulah yang substansial.

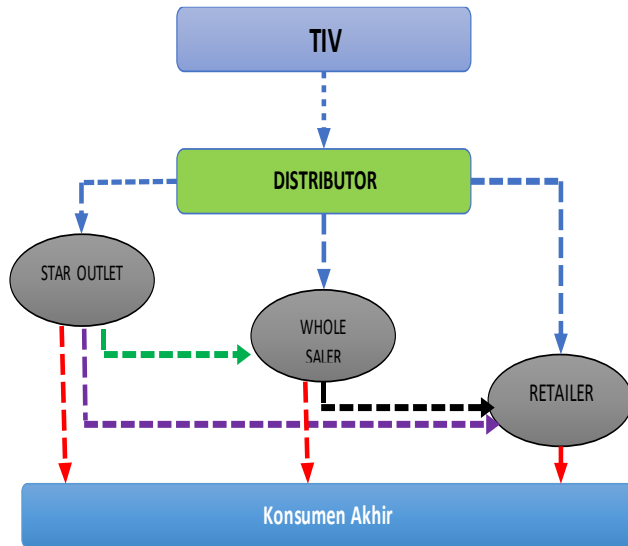
11.4.9 Keterangan Ahli Prahasto W. Pamungkas, S.H., L.L.M., MCI Arb., FCIL. Pada Sidang Majelis Komisi tanggal 20 Oktober 2017 yang menyatakan (*vide* bukti B25);-----

6.	Pertanyaan Investigator	Berkait dengan adanya kerugian, bisa Saudara Ahli jelaskan secara detail kerugian yang dimaksud seperti apa? Kerugian yang bersifat nyata atau kerugian yang bersifat potensial?
	Jawaban	Bisa kedua-keduanya yaitu kerugian yang telah nyata dan kerugian atas keuntungan yang diharapkan.

11.4.10 Berdasarkan fakta dan alat bukti berkaitan dengan perilaku Terlapor I dan Terlapor II dalam memasarkan produknya pada pasar bersangkutan, maka Majelis Komisi menilai telah terjadi hambatan pasar yang dialami PT Tirta Fresindo Jaya dalam memasarkan produk Le Minerale. Oleh karena itu, Majelis Komisi berpendapat hambatan pasar tersebut telah mengakibatkan berkurangnya pilihan konsumen pada pasar bersangkutan akibat berkurangnya kebebasan pelaku usaha SO dalam menjual produk AMDK Air Mineral; -----

12. Tentang Pemenuhan Unsur Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999; -----

- 12.1 Menimbang bahwa Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan sebagai berikut:-----
“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok”-----
b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok;
- 12.2 Menimbang bahwa untuk membuktikan terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran Pasal 15 ayat (3) huruf b UU No. 5 Tahun 1999, maka Majelis Komisi mempertimbangkan unsur-unsur sebagai berikut: -----
- 12.2.1 Unsur pelaku usaha; -----
- 12.2.1.1 Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam Pasal 1 angka 5 UU No. 5 Tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk 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; -----
- 12.2.1.2 Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha dalam perkara *a quo* adalah Terlapor I dan Terlapor II sebagaimana dimaksud dalam butir 1 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pemenuhan unsur ini; -----
- 12.2.1.3 Bahwa dalam perkara *aquo*, pelaku usaha yang berkaitan dengan Terlapor I dan Terlapor II adalah pelaku usaha yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran produk Terlapor I yang meliputi:-----



12.2.1.4 Oleh karena itu, Majelis Komisi berpendapat bahwa dalam perkara *aquo* pelaku usaha yang terkait dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu:-----

- a. Pelaku Usaha Pemasok, yaitu Terlapor I (Produsen) dan Terlapor II (Distributor) yang terikat perjanjian eksklusif untuk memasarkan produk Terlapor I saja;-----
- b. Pelaku Usaha Yang Dipasok, yaitu pelaku usaha yang berdasarkan rantai distribusi (pemasaran) Terlapor I pada butir 5.3.1.1 disebut sebagai sub-distributor (Star Outlet, Whole Seler dan Retailer) sebagaimana telah diuraikan sebelumnya;-----

12.2.1.5 Bahwa dengan demikian unsur pelaku usaha **terpenuhi**;-----

12.2.2 Unsur membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa;----

12.2.2.1 Bahwa menurut Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999, yang dimaksud dengan 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;-----

- 12.2.2.2 Bahwa yang dimaksud dengan barang menurut Pasal 1 angka 16 UU No. 5 Tahun 1999 adalah: “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”;-----
- 12.2.2.3 Bahwa yang dimaksud barang dalam perkara *a quo* adalah sebagaimana pasar produk sebagaimana yang telah diuraikan bagian Tentang Hukum butir 4.4.3 mengenai pasar produk;-----
- 12.2.2.4 Bahwa kebijakan mengenai harga dan potongan harga dalam perkara *a quo* sangat berkaitan dengan kedudukan pelaku usaha yang dipasok dalam kapasitasnya sebagai sub-distributor;-----
- 12.2.2.5 Berdasarkan alat bukti terkait dengan penetapan harga sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, Terlapor I menetapkan harga beli distributor, dan selanjutnya Terlapor I menetapkan rekomendasi strata harga jual produk yang ditetapkan kepada Sub-Distributor (Star Outlet, Whole Seler, dan Retail);-----
- 12.2.2.6 Berdasarkan alat bukti terkait dengan perilaku Para Terlapor dalam pelaksanaan degradasi dan ancaman degradasi bagi Sub-Distributor sebagaimana telah diuraikan pada butir 7, butir 8 dan butir 9 Bagian Tentang Hukum maka tindakan tersebut dapat dikategorikan sebagai perjanjian yang terkait dengan harga atau potongan harga karena kedudukan pelaku usaha dalam bagian Sub-Distributor sangat menentukan tingkat harga yang

didapat pelaku usaha yang dipasok tersebut;-----

12.2.2.7 Bahwa dengan demikian unsur membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa **terpenuhi**;-----

12.2.3 Unsur yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok; -----

12.2.3.1 Berdasarkan alat bukti terkait dengan perilaku Para Terlapor dalam pelaksanaan degradasi dan ancaman degradasi bagi Sub-Distributor sebagaimana telah diuraikan pada butir 7, butir 8 dan butir 9 Bagian Tentang Hukum maka tindakan tersebut terbukti bahwa Para Terlapor mempersyaratkan kepada pelaku usaha Sub-Distributor untuk menerima barang yang merupakan produk pesaingnya (dalam hal ini Le Minerale yang diproduksi oleh PT Tirta Fresindo Jaya); -----

12.2.3.2 Bahwa apabila pelaku usaha Sub-Distributor tetap menerima dan/atau memasarkan barang yang merupakan produk pesaingnya (dalam hal ini Le Minerale) maka Terlapor akan memberikan sanksi berupa degradasi yang berdampak pada harga beli yang diperolehnya;-----

12.2.3.3 Bahwa atas dasar pertimbangan tersebut maka Majelis Komisi menilai Unsur yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok **terpenuhi**. -----

13. Tentang Pemenuhan Unsur Pasal 19 huruf a dan b Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999;-----

- 13.1 Menimbang bahwa Pasal 19 huruf a dan b UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan sebagai berikut;-----
- “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;*
- 13.2 Menimbang bahwa untuk membuktikan terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran Pasal 19 huruf a UU No. 5 Tahun 1999, maka Majelis Komisi mempertimbangkan unsur-unsur sebagai berikut; -----
- 13.2.1 Unsur Pelaku Usaha; -----
- 13.2.1.1 Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam Pasal 1 angka 5 UU No. 5 Tahun 1999 sebagaimana telah diuraikan sebelumnya; -----
- 13.2.1.2 Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha dalam perkara *a quo* adalah Terlapor I dan Terlapor II sebagaimana dimaksud dalam butir 1 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pemenuhan unsur ini; -----
- 13.2.1.3 Bahwa dengan demikian unsur pelaku usaha **terpenuhi**; -----
- 13.2.2 Unsur Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain; -----
- 13.2.2.1 Sebagaimana telah diuraikan pada butir 5.3 Bagian Tentang Hukum bahwa Terlapor I dan Terlapor II secara bersama – sama melakukan kegiatan usaha untuk memasarkan barang yang diproduksi oleh Terlapor I; -----
- 13.2.2.2 Bahwa dalam kerja sama tersebut, Terlapor I telah menunjukan secara eksklusif Terlapor II sebagai distributor

yang memasarkan produk Terlapor I di area fokus yang telah ditetapkan sebagaimana telah diuraikan pada butir 5.3 Bagian Tentang Hukum;-----

13.2.2.3 Dengan demikian Unsur Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain **terpenuhi**;-----

13.2.3 Unsur menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;-----

13.2.3.1 Berdasarkan alat bukti yang diperoleh selama proses persidangan maka Majelis Komisi menilai telah terbukti adanya perilaku Para Terlapor terhadap para Sub-Distributor untuk tidak menjual produk Le Minerale diproduksi oleh PT Tirta Fresindo Jaya sebagaimana diuraikan pada butir 7, butir 8 dan butir 9 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari analisis unsur ini;-----

13.2.3.2 Bahwa Majelis Komisi menilai perilaku Para Terlapor tersebut dapat dikategorikan sebagai tindakan menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;-----

13.2.3.3 Dengan demikian unsur menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan **Terpenuhi**;-----

13.2.4 Unsur dapat mengakibatkan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;-----

13.2.4.1 Bahwa berdasarkan Pasal 1 angka 6 UU No.5/99, persaingan usaha tidak sehat didefinisikan sebagai persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan

produksi dan atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha;-----

13.2.4.2 Berdasarkan alat bukti terkait dengan perilaku Para Terlapor sebagaimana telah diuraikan pada butir 7, butir 8 dan butir 9 Bagian Tentang Hukum, maka Majelis Komisi menilai bahwa perilaku tersebut memiliki dampak persaingan sebagaimana telah diuraikan pada butir 11 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pemenuhan unsur ini;----

13.2.4.3 Bahwa Majelis Komisi menilai perilaku Para Terlapor tersebut dapat dikategorikan sebagai hambatan persaingan usaha;-----

13.2.4.4 Bahwa dengan demikian Unsur dapat mengakibatkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat **terpenuhi**;-----

13.3 Menimbang bahwa untuk membuktikan terjadi atau tidak terjadinya pelanggaran Pasal 19 huruf b UU No. 5 Tahun 1999, maka Majelis Komisi mempertimbangkan unsur-unsur sebagai berikut; -----

13.3.1 Unsur Pelaku Usaha;-----

13.3.1.1 Bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam Pasal 1 angka 5 UU No. 5 Tahun 1999 sebagaimana telah diuraikan sebelumnya;-----

13.3.1.2 Bahwa yang dimaksud sebagai pelaku usaha dalam perkara *a quo* adalah Terlapor I dan Terlapor II sebagaimana dimaksud dalam butir 1 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pemenuhan unsur ini;-----

- 13.3.1.3 Bahwa dengan demikian unsur pelaku usaha **terpenuhi**;-----
- 13.3.2 Unsur melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain;-----
- 13.3.2.1 Sebagaimana telah diuraikan pada butir 5.3 Bagian Tentang Hukum bahwa Terlapor I dan Terlapor II secara bersama – sama melakukan kegiatan usaha untuk memasarkan barang yang diproduksi oleh Terlapor I;-----
- 13.3.2.2 Bahwa dalam kerja sama tersebut, Terlapor I telah menunjukan secara eksklusif Terlapor II sebagai distributor yang memasarkan produk Terlapor I di area fokus yang telah ditetapkan sebagaimana telah diuraikan pada butir 5.3 Bagian Tentang Hukum;-----
- 13.3.2.3 Dengan demikian Unsur Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain **terpenuhi**;-----
- 13.3.3 Unsur Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya;-----
- 13.3.3.1 Berdasarkan alat bukti yang diperoleh selama proses persidangan maka Majelis Komisi menilai telah terbukti adanya perilaku Para Terlapor terhadap para Sub-Distributor untuk tidak menjual produk Le Minerale yang diproduksi oleh PT Tirta Fresindo Jaya, sebagaimana diuraikan pada butir 7, butir 8 dan butir 9 Bagian Tentang Hukum sehingga secara *mutatis mutandis* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari analisis unsur ini;-----
- 13.3.3.2 Bahwa Majelis Komisi menilai perilaku Para Terlapor tersebut dapat dikategorikan sebagai tindakan menghalangi konsumen

atau pelanggan produk Le Minerale yang diproduksi pesaing Terlapor I;-----

13.3.3.3 Atas dasar hal tersebut maka Majelis Komisi menilai bahwa perilaku Para Terlapor tersebut dapat dikategorikan sebagai tindakan menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya;-----

13.3.3.4 Bahwa dengan demikian unsur menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya **Terpenuhi**; -----

14. Tentang Rekomendasi Majelis Komisi; -----

Menimbang bahwa sebelum memutuskan, Majelis Komisi memandang perlu memberikan rekomendasi kepada: -----

14.1 Kepada Kementerian Perdagangan untuk melakukan pengawasan terhadap pelaku usaha distributor dan keagenan agar dalam melaksanakan bisnis atau aktifitasnya harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di Kementerian Perdagangan dan prinsip persaingan usaha yang sehat -----

14.2 Kementerian Tenaga Kerja Republik Indonesia untuk melakukan pengawasan kepada Terlapor I dan Terlapor II dalam pelaksanaan peraturan kepegawaian agar sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ada;-----

15. Tentang Pertimbangan Majelis Komisi Sebelum Memutus; -----

Menimbang bahwa sebelum memutuskan, Majelis Komisi mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut; -----

15.1 Bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan hal-hal yang meringankan bagi Terlapor I yaitu kooperatif dalam memberikan data dan dokumen; -----

15.2 Bahwa Majelis Komisi juga mempertimbangkan hal-hal yang memberatkan bagi Terlapor I yaitu bersikap tidak sopan dalam proses persidangan; -----

15.3 Bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan hal-hal yang meringankan bagi Terlapor II yaitu kooperatif dalam memberikan data dan telah bersikap sopan dalam persidangan;-----

16. Tentang Perhitungan Denda; -----

Menimbang bahwa dalam mengenakan sanksi denda bagi para Terlapor, Majelis Komisi memperhitungkan hal-hal sebagai berikut;

16.1 Bahwa menurut Pedoman Pasal 47 UU No. 5 Tahun 1999 (selanjutnya disebut “Pedoman Pasal 47”) tentang Tindakan Administratif, denda merupakan usaha untuk mengambil keuntungan yang didapatkan oleh pelaku usaha yang dihasilkan dari tindakan anti persaingan. Selain itu denda juga ditujukan untuk menjerakan pelaku usaha agar tidak melakukan tindakan serupa atau ditiru oleh calon pelanggar lainnya; -----

16.2 Bahwa berdasarkan Pasal 36 huruf l jo. Pasal 47 ayat (1) UU No. 5 Tahun 1999, Komisi berwenang menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan UU No. 5 Tahun 1999; -----

16.3 Bahwa sesuai dengan ketentuan Pasal 47 ayat (2) huruf g UU No. 5 Tahun 1999, Komisi berwenang menjatuhkan sanksi tindakan administratif berupa pengenaan denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah); -----

16.4 Bahwa berdasarkan Pedoman Pasal 47, Majelis Komisi menentukan besaran denda dengan menempuh dua langkah, yaitu pertama, penentuan besaran nilai dasar dan kedua, penyesuaian besaran nilai dasar dengan menambahkan dan/atau mengurangi besaran nilai dasar tersebut; -----

16.5 Bahwa dalam penentuan rentang besaran denda, Perkom menentukan jumlah akhir dari besaran denda dalam keadaan apapun tidak boleh melebihi 10% dari total turn over tahun berjalan dari pihak Terlapor. Apabila 10% turn over lebih besar dari Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) maka akan dikenakan denda akhir sebesar Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah), sementara apabila 10% turn over dari pihak Terlapor lebih kecil dari Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) maka akan dikenakan denda akhir sebesar 10% turn over; -----

- 16.6 Bahwa dalam perkara *a quo* nilai turn over atau nilai penjualan dari para Terlapor adalah sebagaimana diuraikan pada butir 5 Tentang Hukum, dimana 10% dari nilai turn over tersebut jauh melebihi Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah);
- 16.7 Bahwa Perkom mengatur juga mengenai pertimbangan hal-hal yang memberatkan dan meringankan sebagai dasar untuk melakukan penyesuaian besaran nilai dasar denda. Namun, oleh karena nilai 10% turn over jauh melebihi Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) sebagai batasan sanksi denda maksimal, maka Majelis Komisi tidak lagi memperhatikan hal-hal dimaksud; -----

17. Tentang Diktum Putusan dan Penutup; -----

Menimbang bahwa berdasarkan fakta-fakta, penilaian, analisis dan kesimpulan di atas, serta dengan mengingat Pasal 43 ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999, Majelis Komisi:-----

MEMUTUSKAN

1. **Menyatakan bahwa Terlapor I, dan Terlapor II terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b dan Pasal 19 huruf a dan b Undang Undang No.5 Tahun 1999;-----**
2. **Menghukum Terlapor I denda sebesar Rp.13.845.450.000 (*Tiga Belas Miliar Delapan Ratus Empat Puluh Lima Juta Empat Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah*) dan disetor ke Kas Negara sebagai setoran pendapatan denda pelanggaran di bidang persaingan usaha Satuan Kerja Komisi Pengawas Persaingan Usaha melalui bank Pemerintah dengan kode penerimaan 423755 (Pendapatan Denda Pelanggaran di Bidang Persaingan Usaha);-----**
3. **Menghukum Terlapor II denda sebesar Rp.6.294.000.000 (*Enam Miliar Dua Ratus Sembilan Puluh Empat Juta Rupiah*) dan disetor ke Kas Negara sebagai setoran pendapatan denda pelanggaran di bidang persaingan usaha Satuan Kerja Komisi Pengawas Persaingan Usaha melalui bank Pemerintah dengan kode penerimaan 423755 (Pendapatan Denda Pelanggaran di Bidang Persaingan Usaha); -----**
4. **Bahwa setelah Terlapor I dan Terlapor II melakukan pembayaran denda, maka salinan bukti pembayaran denda tersebut dilaporkan dan diserahkan ke KPPU;-----**

Demikian putusan ini ditetapkan melalui musyawarah dalam Sidang Majelis Komisi yang terdiri dari **R. Kurnia Sya'ranie,S.H.,M.H.** sebagai Ketua Majelis Komisi; **Drs.Munrokhim Misanam,M.A.,Ec.,Ph.D. dan Prof. Tresna Priyana Soemardi, S.E., M.S.** masing masing sebagai Anggota Majelis Komisi pada hari **Selasa** tanggal **21 November 2017** dan dibacakan di muka persidangan yang dinyatakan terbuka untuk umum pada hari **Selasa** tanggal **19 Desember 2017** oleh Majelis Komisi yang terdiri dari **R. Kurnia Sya'ranie,S.H.,M.H.** sebagai Ketua Majelis Komisi; **Drs.Munrokhim Misanam,M.A.,Ec.,Ph.D.** sebagai anggota Majelis Komisi dan **Prof. Tresna Priyana Soemardi, S.E., M.S.** sebagai Anggota Majelis Komisi Pengganti, dengan dibantu oleh R. Arif Yulianto,S.H., Jafar Aly Barsyan, S.H., dan Detica Pakasih, S.H.,M.H. masing-masing sebagai Panitera.-----

Ketua Majelis Komisi,

t.t.d.

R. Kurnia Sya'ranie,S.H.,M.H.

t.t.d.

Anggota Majelis Komisi,

t.t.d.

Prof. Tresna Priyana Soemardi, S.E., M.S.

Anggota Majelis Komisi,

t.t.d.

Drs.Munrokhim Misanam,M.A.,Ec.,Ph.D.

Panitera,

t.t.d.

R.Arif Yulianto, S.H.

t.t.d.

Jafar Aly Barsyan, S.H.

t.t.d.

Detica Pakasih,S.H.,M.H

Salinan sesuai dengan aslinya,
SEKRETARIAT KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA
Direktur Persidangan

M.Hadi Susanto,S.H.,M.H.