



PUTUSAN
Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004

Komisi Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia selanjutnya disebut **Komisi** yang memeriksa dugaan pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat selanjutnya disebut **Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999**, yang dilakukan oleh:-----

Perseroan Terbatas (PT) Arta Boga Cemerlang, beralamat kantor di Jalan Palmerah Barat No. 82, Jakarta Barat 11480, selanjutnya disebut sebagai **Terlapor**;-----

telah mengambil Putusan sebagai berikut :-----

Majelis Komisi:-----

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

Setelah mendengar keterangan Pelapor;-----

Setelah mendengar keterangan Terlapor;-----

Setelah mendengar keterangan Saksi-Saksi;-----

Setelah menyelidiki kegiatan Terlapor;-----

Setelah membaca Berita Acara Pemeriksaan dan Penyelidikan;-----

Setelah membaca Pernyataan Awal dan Kesimpulan dari Investigator;-----

Setelah membaca Tanggapan Terlapor atas Pernyataan Awal dan Kesimpulan dari Investigator-----

TENTANG DUDUK PERKARA

1. Menimbang bahwa pada tanggal 14 Juni 2004 dan tanggal 2 Juli 2004, Komisi telah menerima Laporan dari satu pelaku usaha, selanjutnya disebut sebagai Pelapor, mengenai adanya dugaan pelanggaran ketentuan Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 yang pada pokoknya menyatakan sebagai berikut:-----

- a. Bahwa pada pertengahan bulan Februari 2004, PT Panasonic Gobel Indonesia (selanjutnya disebut **PT PGI**) telah melaksanakan program “*Single Pack Display*” dengan ketentuan setiap toko yang mendisplay baterai *single pack* (baterai manganese tipe AA) dengan menggunakan *standing display* akan diberikan 1 (satu) buah senter yang sudah diisi dengan 4 baterai dan toko yang selama 3 (tiga) bulan mendisplay produk tersebut akan mendapatkan tambahan 1 buah senter yang sama, sedangkan untuk material promosi (*standing display*) diberikan gratis oleh PT PGI.
- b. Bahwa pada bulan Maret 2004 diperoleh informasi bahwa Terlapor sedang melaksanakan Program Geser Kompetitor (selanjutnya disebut **PGK**). Isi atau kegiatan dari program tersebut tertuang dalam suatu “Surat Perjanjian PGK Periode Maret-Juni 2004” yang berisi sebagai berikut:-----
 1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
 - a. Toko mempunyai *space*/ruang pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;-----
 - b. Toko bersedia memajang baterai ABC;-----
 - c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC;-----
 2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut;-----
 - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi;-----
 - b. Toko hanya menjual baterai ABC;-----
 3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic;---
- c. Bahwa patut diduga PGK tersebut dilakukan oleh Terlapor;-----
- d. Bahwa Terlapor diduga melaksanakan PGK dengan cara membuat perjanjian dengan toko untuk tidak menjual baterai Panasonic;-----
- e. Bahwa berdasarkan informasi yang diperoleh Pelapor dari toko-toko, Terlapor diduga melaksanakan PGK tersebut dengan tujuan untuk menghambat penjualan produk baterai merek Panasonic. Sejak PT PGI mengeluarkan produk *single pack* untuk jenis baterai AA dan melaksanakan program promosi *Single pack Display* telah menambah peningkatan penjualan baterai Panasonic;-----
- f. Bahwa dengan adanya PGK banyak diantara toko-toko yang berusaha untuk mendapatkan potongan tambahan sebagaimana yang dijanjikan oleh Terlapor. Bahkan terdapat toko-toko yang jelas-jelas mempunyai komitmen untuk tidak memajang dan/atau menjual baterai Panasonic, padahal sebelumnya yang bersangkutan adalah peserta program *single pack display* dari PT PGI;-----

- g. Bahwa perilaku Terlapor sebagai pelaku usaha dalam melaksanakan kegiatan usahanya bertentangan dengan peraturan perundang-undangan maupun etika bisnis yang ada, yaitu dengan membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas produk baterainya dengan memuat persyaratan bahwa pemilik toko yang menerima barang-barang dari Terlapor tidak akan membeli barang-barang yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok;-----
- h. Bahwa Terlapor telah menyalahgunakan posisi dominannya untuk menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaingnya untuk memasuki pasar yang bersangkutan dan menetapkan syarat-syarat perdagangan yang menghambat atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing;-----
2. Menimbang bahwa berdasarkan Laporan tersebut, Komisi melakukan penelitian terhadap kejelasan Laporan sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor: 05/KPPU/KEP/IX/2000 tentang Tata Cara Penyampaian Laporan dan Penanganan Dugaan Pelanggaran Terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999;-----
 3. Menimbang bahwa setelah melakukan penelitian terhadap Laporan tersebut, Komisi menyatakan Laporan telah jelas;-----
 4. Menimbang bahwa berdasarkan Laporan yang telah jelas tersebut, Komisi melalui Surat Penetapan Nomor: 12/PEN/KPPU/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004 tentang Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menetapkan untuk melakukan Pemeriksaan Pendahuluan terhitung sejak tanggal 22 Juli 2004 sampai dengan tanggal 2 September 2004;-----
 5. Menimbang bahwa untuk melaksanakan Pemeriksaan Pendahuluan, Komisi, melalui Surat Keputusan Komisi Nomor: 57/KEP/KPPU/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Tim Pemeriksa dalam Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Tim Pemeriksa yang terdiri dari Dr. Ir. Bambang Purnomo Adiwiyoto, MSc. sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Anggota;-----
 6. Menimbang bahwa untuk membantu Tim Pemeriksa dalam melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 19/SET/DE/ST/VII/2004 tanggal 22 Juli 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H, Gopprera Panggabean, S.E., Ak, Anang Triyono, S.E, Dora Pristina, S.H., M.Si., Lukman Sungkar, S.E., M.M dan Verry Iskandar, S.H, masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Dinni Melanie, S.H., masing-masing sebagai Panitera;-----

7. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Pendahuluan, Tim Pemeriksa telah mendengar keterangan dari Pelapor dan Terlapor, yang selanjutnya identitas serta keterangan Pelapor dan Terlapor telah dicatat dalam Berita Acara Pemeriksaan (BAP) dan ditandatangani oleh Pelapor dan Terlapor;-----
8. Menimbang bahwa untuk mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian produk baterai, Ketua Tim Pemeriksa berdasarkan Surat Tugas No. 21/KPPU/TP-PP/ST/VIII/2004 tanggal 11 Agustus 2004 menugaskan kepada Investigator dan Panitera untuk melakukan penyelidikan lapangan yang dimulai sejak tanggal 11 Agustus 2004 sampai dengan tanggal 2 September 2004;-----
9. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Pendahuluan, Tim Pemeriksa menemukan adanya indikasi pelanggaran terhadap Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan huruf b, dan Pasal 25 ayat 1 huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang perlu ditindaklanjuti dan oleh karena itu merekomendasikan agar Komisi melakukan Pemeriksaan Lanjutan;-----
10. Menimbang bahwa berdasarkan rekomendasi dari Tim Pemeriksa, dalam Rapat Komisi tanggal 2 September 2004, Komisi menerima rekomendasi dari Tim Pemeriksa tersebut, dan selanjutnya, Komisi melalui Surat Penetapan Nomor: 14/PEN/KPPU/IX/2004 tanggal 3 September 2004 tentang Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menetapkan untuk melanjutkan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004 ke tahap Pemeriksaan Lanjutan terhitung sejak tanggal 3 September 2004 sampai dengan tanggal 6 Desember 2004;-----
11. Menimbang bahwa untuk melakukan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi, melalui surat Keputusan Komisi Nomor: 80/KEP/KPPU/IX/2004 tanggal 3 September 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi Sebagai Majelis Komisi Dalam Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang Purnomo Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota;-----
12. Menimbang bahwa untuk membantu Majelis Komisi dalam Pemeriksaan Lanjutan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 26/SET/DE/ST/IX/2004 tanggal 3 September 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H, Gopprera Panggabean, S.E, Ak, Anang Triyono, S.E, Dora Pristina, S.H., M.Si, Lukman Sungkar, S.E., M.M, dan Verry Iskandar, S.H. masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----
13. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Banjarmasin, Ketua Majelis Komisi

berdasarkan Surat Tugas No. 23/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Verry Iskandar, S.H. dan Saudari Dora Pristina, S.H., MSi masing-masing sebagai Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Banjarmasin;-----

14. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Makassar, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 24/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H. dan Saudara Gopprera Panggabean, S.E., Ak. masing-masing sebagai Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Makassar;-----
15. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Denpasar, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 25/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Anang Triyono, S.E. dan Saudara Akhmad Muhari, S.H. masing-masing sebagai Investigator dan Panitera dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Denpasar;-----
16. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Surabaya, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 26/KPPU/MK-PL/ST/X/2004 tanggal 7 Oktober 2004 telah menugaskan kepada Saudara Lukman Sungkar, SE, M.M. dan Saudara Vovo Iswanto, S.H, LL.M. masing-masing sebagai Investigator dan Panitera dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 11 – 15 Oktober 2004 di Surabaya;-----
17. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah mengirimkan surat permintaan dokumen dan informasi yang berkaitan dengan pokok perkara yang sedang diperiksa kepada PT Energizer Indonesia, PT PGI, dan Terlapor pada tanggal 11 November 2004 ;-----
18. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah membaca Laporan Penyelidikan Lapangan yang dilakukan oleh Investigator dan Panitera di beberapa wilayah, diantaranya DKI Jakarta, Surabaya, Bali, Makassar, dan Banjarmasin;-----
19. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendengar keterangan dari Pelapor, Terlapor, dan 6 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Pelapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----

20. Menimbang bahwa setelah melakukan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi dalam Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, melalui Surat Keputusan Majelis Komisi Nomor: 04/KEP/KMK-PL/KPPU/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004 tentang Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, memutuskan untuk melakukan Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan terhitung mulai tanggal 7 Desember 2004 sampai dengan tanggal 17 Januari 2005;-----
21. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Komisi melalui surat Keputusan Komisi Nomor: 103/KEP/KPPU/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004 tentang Penugasan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi Dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan Perkara Nomor: 06/KPPU-L/2004, menugaskan Anggota Komisi sebagai Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota;-----
22. Menimbang bahwa untuk membantu Majelis Komisi dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Direktur Eksekutif Sekretariat Komisi, melalui Surat Tugas Nomor: 37/SET/DE/ST/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004, menugaskan Staf Sekretariat Komisi yang terdiri dari HMBC Rikrik Rizkiyana, S.H., Gopprera Panggabean, S.E., Ak, Anang Triyono, S.E., Dora Pristina, S.H., M.Si, Verry Iskandar, S.H., dan Lukman Sungkar, S.E, M.M., masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, S.H. dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----
23. Menimbang bahwa dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan pendistribusian baterai di wilayah Jakarta dan Bogor, Ketua Majelis Komisi berdasarkan Surat Tugas No. 29/KPPU/MK-PL/ST/XII/2004 tanggal 28 Desember 2004 telah menugaskan kepada Investigator dalam Perkara No. 06/KPPU-L/2004 untuk melakukan penyelidikan lapangan pada tanggal 28 Desember 2004 – 17 Januari 2005 di Jakarta dan Bogor;-----
24. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendengar keterangan dari Pelapor, Terlapor, dan 6 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Terlapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----
25. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi memberikan kesempatan kepada Pelapor dan Terlapor untuk menyampaikan data, informasi dan/atau saksi-saksi tambahan yang dapat memberikan keterangan-keterangan yang relevan berkaitan dengan pemeriksaan Perkara;-----
26. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah pula mendengar keterangan dari 2 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Pelapor dan 2 Saksi di bawah sumpah yang diajukan oleh Terlapor yang keterangan dan identitasnya dicatat di dalam BAP;-----

27. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan dan Penyusunan Putusan, Penasehat hukum Terlapor telah mengirimkan surat-surat kepada Majelis Komisi, yaitu surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005 perihal keberatan atas proses pemeriksaan dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004, surat No. 114/LK-Ins/I/05 tanggal 13 Januari 2005 perihal permohonan pengajuan saksi ahli (ahli) dalam perkara no. 06/KPPU-L/2004, dan surat No. 137/LK-Ins/I/05 tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan;-----
28. Menimbang bahwa Majelis Komisi pada tanggal 4 Januari 2005, 11 Januari 2005 sampai dengan tanggal 13 Januari 2005 telah memberikan kesempatan kepada Terlapor untuk membaca dan atau mempelajari dokumen-dokumen dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004 dalam rangka pembelaan dan penyusunan Tanggapan Terlapor atas Pernyataan Awal dan Kesimpulan Investigator;-----
29. Menimbang bahwa dalam Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, Investigator telah menyampaikan Kesimpulan Investigator atas pemeriksaan Perkara No. 06/KPPU-L/2004 pada tanggal 10 Januari 2005 kepada Terlapor;-----
30. Menimbang bahwa Terlapor pada tanggal 17 Januari 2005 telah menyerahkan dan menyampaikan Tanggapannya atas Kesimpulan Investigator di hadapan Majelis Komisi;-----
31. Menimbang bahwa dalam Pemeriksaan Pendahuluan dan Pemeriksaan Lanjutan, Majelis Komisi telah mendapatkan, meneliti dan menilai sejumlah surat dan dokumen diantaranya 77 surat, 128 dokumen, 27 Berita Acara Pemeriksaan, dan 26 Kuesioner serta data-data atau dokumen lainnya yang berkaitan dengan pemeriksaan Perkara ini;--
32. Menimbang bahwa Terlapor diduga melanggar Pasal 15 Ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan b dan Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-undang Nomor 5 tahun 1999;-----
33. Menimbang bahwa selanjutnya Majelis Komisi menilai telah mempunyai bukti-bukti yang cukup untuk mengambil Putusan;-----

TENTANG HUKUM

1. Menimbang bahwa berdasarkan keterangan-keterangan dan dokumen-dokumen yang diperoleh selama Pemeriksaaan dan Penyelidikan, Majelis Komisi menemukan fakta-fakta sebagai berikut:-----

1.1. TERLAPOR SEBAGAI PELAKU USAHA-----

- 1.1.1. Bahwa Terlapor adalah pelaku usaha yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas PT Arta Boga Cemerlang No.38, tanggal 20 Maret 1985, dibuat dihadapan Henk Limanow, S.H., Notaris di Jakarta dan terakhir diubah berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Arta Boga Cemerlang No. 39 tanggal 13 Maret 2003, yang dibuat di hadapan Eliwaty Tjitra, S.H., Notaris di Jakarta;-----
- 1.1.2. Bahwa kegiatan usaha Terlapor adalah mendistribusikan berbagai jenis produk makanan dan produk non makanan, termasuk baterai merek ABC yang diproduksi oleh PT International Chemical Industrial dan PT Hari Terang Industrial;-----

1.2. PASAR BERSANGKUTAN DAN POSISI TERLAPOR-----

1.2.1 BAHWA “PASAR BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH PASAR BATERAI MANGANESE UM-3 ATAU R6 BIRU ATAU AA *BLUE* ATAU PRODUK YANG MEMILIKI KUALITAS, FUNGSI, DAN HARGA YANG SETARA DENGANNYA DI SEJUMLAH GROSIR DAN SEMI GROSIR TRADISIONAL DI WILAYAH JAWA DAN BALI.”-----

1.2.2 Bahwa Majelis Komisi dalam menentukan pasar bersangkutan di atas didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:-----

Pasar Produk-----

1.2.2.1 Bahwa baterai ABC yang didistribusikan oleh Terlapor maupun baterai Panasonic yang didistribusikan oleh PT PGI dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis, tipe, maupun kualitasnya. Dilihat dari jenisnya, baterai dapat dibedakan atas baterai Alkaline dan baterai *Carbon Zinc* atau Manganese (selanjutnya disebut “**baterai Manganese**”). Masing-masing baterai tersebut memiliki karakteristik dan harga yang berbeda antara satu dengan yang lainnya sehingga masing-masing memiliki segmentasi pasar yang berbeda pula;-----

1.2.2.2 Bahwa untuk jenis Manganese, baterai ABC dapat dibedakan atas baterai tipe R-20 yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-20 SPW, R-20 SPC, R-20 Biru, R-20 Hijau, dan R-20 Kuning, tipe R-14 yang dapat dibedakan

lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-14 SPW dan R-14 Biru, tipe R-6 yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu R-6 SPW, R-6 SPC, R-6 Biru dan R-6 Hijau;-----

- 1.2.2.3 Bahwa baterai manganese Panasonic dapat dibedakan atas baterai tipe R-20 atau D yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu D Black, D Red, D Blue dan D Silver, tipe R-14 atau C yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu C Red dan C Blue, tipe R-6 atau AA yang dapat dibedakan lagi berdasarkan kualitas dan atau warna yaitu AA Black, AA Red, AA Blue dan AA Silver, dan tipe AAA;-----
- 1.2.2.4 Bahwa berdasarkan dokumen Terlapor tentang perbandingan harga ABC terhadap kompetitor periode Juni 2003, Terlapor mengklasifikasikan produk baterai ABC dan baterai pesaingnya berdasarkan jenis, tipe dan kualitas atau warna sebagaimana ditunjukkan dalam tabel di bawah ini:-----

Tabel Klasifikasi Produk Baterai Manganese

ABC	EVEREADY	PANASONIC
R-20 SPW	R-20 HITAM	R-20 NEO HITOP
R-20 SPC	-	R-20 HITOP
R-20 BIRU	R-20 MERAH	R-20 PRIMA
R-20 HIJAU	R-20 PERAK	R-20 HIJAU
R-20 KUNING	-	R-20 KUNING
R-14 SPW	R-14 HITAM	R-14 NEO HITOP
R-14 BIRU	R-14 MERAH	R-14 PRIMA
R-6 SPW	R-6 HITAM	R-6 NEO HITOP
R-6 SPC	-	R-6 HITOP
R-6 BIRU	R-6 MERAH	R-6 PRIMA
R-6 HIJAU	R-6 PERAK	R-6 PELITA

- 1.2.2.5 Bahwa berdasarkan data tersebut, Terlapor telah mengklasifikasikan produk baterai yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga masing-masing tipe dan kualitas atau warna baterai memiliki pesaingnya masing-masing dan antara

tipe atau kualitas baterai yang satu tidak bersaing dengan tipe atau kualitas baterai yang lain;-----

- 1.2.2.6 Bahwa dilihat dari sisi permintaan, konsumen memandang setiap jenis dari produk baterai memiliki karakteristik atau fungsi dan harga yang berbeda sehingga setiap jenis baterai tersebut memiliki pasarnya masing-masing dimana antara satu jenis baterai dengan jenis baterai yang lain tidak dapat saling menggantikan (*substitutable*) atau saling dipertukarkan (*interchangeable*);-----
- 1.2.2.7 Bahwa berdasarkan keterangan dari Saksi XII yang merupakan Sales Manager Terlapor, pembeli baterai biru tidak akan beralih ke baterai yang lain jika baterai biru tidak tersedia;-----
- 1.2.2.8 Bahwa keterangan Saksi XII tersebut didukung oleh keterangan Saksi IV dan Saksi V;-----
- 1.2.2.9 Bahwa Pelapor menyampaikan dugaan tentang adanya PGK yang dilakukan oleh Terlapor yang ditujukan terhadap baterai Panasonic, khususnya untuk *item single pack AA*;-----
- 1.2.2.10 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PASAR PRODUK YANG BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH “BATERAI MANGANESE UM-3 ATAU R6 BIRU ATAU AA BLUE ATAU PRODUK YANG MEMILIKI KUALITAS, FUNGSI DAN HARGA YANG SETARA DENGANNYA;-----**

Pasar Geografis-----

- 1.2.2.11 Bahwa berdasarkan dokumen dan hasil pemeriksaan terhadap Pelapor, Pelapor menyampaikan dugaan bahwa telah terjadi PGK di seluruh Indonesia kecuali di wilayah Sumatera;-----
- 1.2.2.12 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bahwa beberapa faktor dapat digunakan untuk menentukan sebuah pasar geografis. Salah satu dari faktor tersebut adalah *actual sales pattern* (pola penjualan yang nyata). (Antitrust Law Development, ABA Section of Antitrust Law, Fifth Edition 2002 Volume I, page 577-578);-----
- 1.2.2.13 Bahwa dalam menentukan pasar geografis dalam perkara ini, Majelis Komisi menggunakan faktor *actual sales pattern*. -----

1.2.2.14 Bahwa Terlapor dalam memasarkan baterainya, menggunakan pola sebagai berikut: -----

1.2.2.14.1 Bahwa berdasarkan dokumen rekap omset batu baterai Terlapor Terlapor membagi wilayah pemasarannya yang terdiri dari Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Sulawesi dan Kalimantan;-----

1.2.2.14.2 Bahwa Terlapor menggunakan lebih kurang 80 agen untuk wilayah di luar Pulau Jawa;-----

1.2.2.14.3 Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan lapangan, PGK tidak ditemukan di wilayah Kalimantan dan Sulawesi;-----

1.2.2.14.4 Bahwa berdasarkan dokumen-dokumen yang diperoleh dari Terlapor (Surat Terlapor No. 071/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 27 Februari 2004 perihal Program Display BB ABC, Surat Terlapor No. 072/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 28 Februari 2004 perihal Juklak Program Display ABC, dan dokumen Notulen Rapat Batu Baterai tanggal 9 Februari 2004) Terlapor mengendalikan dan mengontrol pemasaran baterai ABC di tingkat grosir secara langsung di wilayah Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Bali;-----

1.2.2.14.5 Bahwa berdasarkan keterangan Pelapor, PGK berlaku di pasar tradisional dan tidak di pasar modern;-----

1.2.2.14.6 Bahwa berdasarkan hasil penyelidikan lapangan dan pemeriksaan, PGK ditemukan di sejumlah grosir dan semi grosir tradisional di wilayah Jawa dan Bali wilayah mana pemasaran atau distribusi produk baterai ABC dikontrol langsung oleh Terlapor;-----

1.2.2.15 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PASAR GEOGRAFIS YANG BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI ADALAH SEJUMLAH GROSIR DAN SEMI GROSIR TRADISIONAL DI WILAYAH JAWA DAN BALI;-----

- 1.2.3 **Para Pelaku Usaha dan Posisinya di Pasar Bersangkutan** -----
- 1.2.3.1 Bahwa selain Terlapor, terdapat pula pelaku usaha yang mendistribusikan baterai manganese dengan merek lain di Indonesia, yaitu **PT PGI** yang mendistribusikan baterai merek Panasonic yang sebelumnya dikenal dengan merek National dalam berbagai jenis dan ukuran/tipe, PT Energizer Trading Indonesia (selanjutnya disebut **PT ETI**) yang mendistribusikan baterai merek Eveready, PT Dos ni Roha (selanjutnya disebut **PT DnR**) yang mendistribusikan baterai merek Duracell, dan baterai merek lainnya;-----
- 1.2.3.2 Bahwa berdasarkan data volume penjualan baterai di Indonesia dari AC Nielsen, Terlapor memiliki pangsa pasar baterai secara nasional sebesar 90,8% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan pangsa pasar tersebut meningkat menjadi 91,2% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan kemudian menurun menjadi sebesar 90,3% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, Terlapor memiliki pangsa pasar nasional sebesar 88,73% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.3 Bahwa kontribusi terbesar (90%) penjualan baterai secara nasional diperoleh Terlapor dari penjualan di tingkat grosir;-----
- 1.2.3.4 Bahwa PT PGI memiliki pangsa pasar kedua terbesar untuk produk baterai secara nasional, yaitu sebesar 4,5% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan periode Agustus 2001 - Juli 2002 dan meningkat menjadi sebesar 5,8% untuk periode yang sama di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT PGI memiliki pangsa pasar nasional sebesar 6,6% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.5 Bahwa untuk produk baterai secara nasional, PT ETI memiliki pangsa pasar sebesar 3,9% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan menurun menjadi 3,4% untuk periode yang sama di tahun 2002 dan meningkat kembali menjadi sebesar 3,6% di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT ETI memiliki pangsa pasar nasional sebesar 4,5% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----

- 1.2.3.6 Bahwa untuk produk baterai secara nasional, PT DnR memiliki pangsa pasar sebesar 0,5% dan 0,6% untuk periode Agustus 2000 - Juli 2001 dan 2002 dan menurun menjadi sebesar 0,1% untuk periode yang sama di tahun 2003. Sedangkan untuk produk baterai manganese tipe AA, PT DnR memiliki pangsa pasar nasional sebesar 0,2% untuk periode Juni 2002 sampai dengan Mei 2003;-----
- 1.2.3.7 Bahwa sedangkan untuk baterai dengan merek Secma, pangsa pasarnya di Indonesia tidak mencapai 1% baik di tahun 2001, 2002 maupun tahun 2003;-----
- 1.2.3.8 Bahwa di dalam pemeriksaan, Terlapor juga telah mengakui memiliki posisi dominan di pasar baterai nasional;-----
- 1.2.3.9 BAHWA BERDASARKAN URAIAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA TERLAPOR MEMILIKI POSISI DOMINAN DI PASAR BERSANGKUTAN DALAM PERKARA INI;-----**

1.3. EKSISTENSI PGK -----

- 1.3.1. Bahwa pada tanggal 9 Februari 2004, Terlapor mengadakan rapat dengan topik *Business Review* Kinerja Batu Baterai tahun 2003 yang diikuti oleh kepala wilayah dan kepala cabang Banten, DKI, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali dimana masing-masing cabang mempresentasikan kinerjanya di tahun 2003;-----
- 1.3.2 Bahwa berdasarkan dokumen Notulen Rapat sebagaimana tersebut di atas, kinerja dari masing-masing kepala cabang untuk tahun 2003 adalah sebagai berikut:-----
- 1.3.2.1 Bahwa dalam presentasinya, cabang Banten menyatakan bahwa salah satu masalah pasar yang dijumpainya adalah persaingan yang semakin ketat dari Baterai National/ Panasonic dengan item *single pack*;-----
- 1.3.2.2 Bahwa dalam presentasinya, cabang DKI menyatakan, antara lain baterai ABC perlu melakukan promosi khusus karena aktivitas promosi yang dilakukan baterai merek lain yaitu National/ Panasonic sangat gencar dan nilainya juga cukup besar sehingga berdampak pada penurunan omzet baterai ABC;-----

- 1.3.2.3 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Barat menunjukkan kinerja tahun 2003 bisa mencapai target walau dengan susah payah. Transaksi toko-toko pelanggan tidak mengalami peningkatan bila dibandingkan dengan tahun lalu (mengalami stagnasi). Hal ini disebabkan toko-toko tersebut ditawarkan dengan gencar oleh baterai merek lain yaitu National/ Panasonic terutama item *single pack*, sehingga perlu dilakukan program promosi yang bisa mengurangi penurunan omzet yang disebabkan promosi dari baterai National/ Panasonic yang sangat gencar dan budget hadiah yang tidak terkontrol;-----
- 1.3.2.4 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Tengah menyatakan, antara lain kinerja omset dan distribusi belum bisa mencapai pertumbuhan seperti yang ditargetkan. Penyebab utama adalah sama seperti cabang-cabang yang lain, yaitu adanya aktivitas baterai merek lain terutama merek National/ Panasonic yang sangat gencar.-----
- 1.3.2.5 Bahwa dalam presentasinya, cabang Jawa Timur menyatakan antara lain item R6 lebih banyak merek National/ Panasonic yang gencar melakukan promosi dan diusulkan agar Terlapor segera melakukan program promosi kalau tidak ingin omzet mengalami penurunan karena banyak toko yang lebih tertarik dengan merek lain yang gencar melakukan aktivitas promosi;---
- 1.3.2.6 Bahwa dalam presentasinya, cabang Bali menyatakan antara lain kinerja wilayah Bali paling tertinggal dibanding cabang-cabang lain;-----
- 1.3.2.7 Bahwa berdasarkan presentasi tersebut, Terlapor merencanakan untuk melaksanakan program pajang baterai ABC dengan fokus toko wajib mendisplay batu baterai ABC di dekat kompetitor.-----
- 1.3.3 Bahwa pada pertengahan bulan Februari 2004, PT PGI menyelenggarakan sebuah program untuk meningkatkan image produk baterai Panasonic yang diberi nama "*single pack display*" yaitu berupa kegiatan dimana setiap toko yang mendisplay baterai *single pack* (baterai manganese tipe AA) dengan menggunakan standing display akan diberikan 1 (satu) buah senter yang sudah diisi dengan 4 baterai dan toko yang selama 3 (tiga) bulan mendisplay produk tersebut akan mendapatkan tambahan 1 buah senter yang sama;-----

- 1.3.4 Bahwa Pelapor dalam pemeriksaan dan Laporrannya menyatakan bahwa Terlapor telah melaksanakan suatu program yaitu PGK dimana salah satu ketentuannya adalah komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic;-----
- 1.3.5 Bahwa isi dari Surat Perjanjian PGK adalah sebagai berikut:-----
1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
 - a. Toko mempunyai *space*/ruang pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter;-----
 - b. Toko bersedia memajang baterai ABC;-----
 - c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC. -----
 2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut:-----
 - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi; -----
 - b. Toko hanya menjual baterai ABC; -----
 3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic;-----
- 1.3.6. Bahwa selama proses pemeriksaan, ditemukan 5 (lima) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang terdiri dari 3 (tiga) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang belum ditandatangani dan 2 (dua) dokumen Surat Perjanjian Geser Kompetitor yang sudah ditandatangani oleh toko dan ditemukan 2 (dua) dokumen tanda terima bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh;-----
- 1.3.7. Bahwa Saksi I yang merupakan pemilik salah satu toko di Denpasar Bali dalam keterangannya menyatakan bahwa Saksi I pernah mengikuti dan menandatangani Surat Perjanjian PGK yang diberikan oleh sales Terlapor;-----
- 1.3.8. Bahwa Saksi II yang merupakan pemilik toko di Sidoarjo Jawa Timur menyatakan bahwa judul dan isi perjanjian yang tercantum dalam copy Surat Perjanjian PGK yang ditunjukkan kepada Saksi II pada saat pemeriksaan sama persis dengan blanko dokumen surat perjanjian PGK yang ditunjukkan oleh sales manager Terlapor;-----
- 1.3.9. Bahwa Saksi XIII yang merupakan pemilik salah satu toko di wilayah DKI, dalam keterangannya mengakui mengikuti PGK yang ditawarkan

- oleh Saksi XIV dan mengakui bahwa yang menandatangani Surat Perjanjian PGK adalah kakak Saksi XIII;-----
- 1.3.10. Bahwa Saksi XIV yang merupakan mantan sales eksekutif Terlapor menerangkan di bawah sumpah bahwa pada bulan Maret 2004 dimana Saksi XIV masih bekerja sebagai sales eksekutif Terlapor di wilayah DKI, Saksi XIV telah menerima 100 lembar Surat Perjanjian PGK langsung dari sales managernya;-----
- 1.3.11. Bahwa Saksi XIV menerangkan bahwa terdapat edaran dari sales manager yang isinya memerintahkan kepada anak buahnya (sales) untuk melaksanakan PGK;-----
- 1.3.12. Bahwa Saksi XIV kemudian menawarkan dan menerangkan PGK kepada toko-toko yaitu toko-toko harus menyediakan tempat untuk pajangan baterai ABC dan tidak menjual baterai Panasonic dan Saksi XIV dalam pemeriksaan menyatakan bahwa toko yang mengikuti PGK ada 7 toko dan Saksi XIV sendiri yang menawarkan kepada pemilik toko-toko tersebut;-----
- 1.3.13. Bahwa Saksi XIV juga menerangkan bahwa Surat Perjanjian PGK hanya dibuat 1 (satu) dan atau toko tidak diberikan copynya sedangkan untuk tanda terima bonus memang ada copy-nya;-----
- 1.3.14. Bahwa setelah ditanda tangani oleh toko peserta, Saksi XIV menyerahkan Surat Perjanjian PGK kepada sales managernya;-----
- 1.3.15. Bahwa kemudian setelah PT PGI mengetahui adanya PGK Terlapor, Saksi XIV diperintahkan oleh sales manager untuk menarik Surat Perjanjian PGK dan mengganti istilah PGK menjadi program pajang;----
- 1.3.16. Bahwa baik dari keterangan Saksi I, Saksi II, Saksi III dan Saksi XIV maupun dari semua copy atau blanko Surat Perjanjian PGK yang diperoleh Majelis Komisi, disebutkan bahwa periode Perjanjian PGK adalah bulan Maret hingga Juni 2004;-----
- 1.3.17. Bahwa di samping keterangan-keterangan dari saksi-saksi tersebut di atas, Majelis Komisi juga telah mendengar keterangan dari Saksi III, IV, V dan Saksi VI yang merupakan Key Dealer dari PT PGI yang mendengar atau mengetahui mengenai adanya PGK dari toko pelanggannya masing-masing;-----
- 1.3.18. Bahwa dokumen Tanda Terima bonus PGK merupakan bukti pemenuhan janji Terlapor atas keikutsertaan toko dalam PGK;-----
- 1.3.19. Bahwa dokumen yang berbentuk formulir Tanda Terima PGK formatnya sama dengan tanda terima program lain (program BB display) dari

Terlapor yang membuktikan bahwa Tanda Terima tersebut berasal dari Terlapor;-----

1.3.20. Bahwa oleh karena adanya kesepakatan sebagaimana tersebut di atas maka terbukti bahwa Terlapor telah melakukan perjanjian PGK dengan toko;-----

1.3.21. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BENAR PERJANJIAN PGK TELAH TERJADI ATAU EKSIS DAN MERUPAKAN PROGRAM PROMOSI TERLAPOR;**-----

1.3.22. Bahwa dalam pemeriksaan, Terlapor membantah mempunyai program promosi melalui PGK;-----

1.3.22.1. Bahwa bantahan Terlapor tersebut didasarkan pada 3 (tiga) alasan yaitu:-----

- a. Adanya perbedaan mengenai materi dan substansi isi dari surat perjanjian;-----
- b. Salah satu Saksi, yaitu Saksi XIV adalah “Pembuat“ perjanjian;-----
- c. Bahwa bukti dokumen dan kesaksian yang berjumlah minim;-----
- d. Bahwa bukti dokumen masih harus dibuktikan kekuatan hukumnya dan kebenaran datanya;-----

1.3.22.2. Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor berkaitan dengan perbedaan mengenai materi dan substansi isi dari surat perjanjian adalah tidak benar dan karena itu harus ditolak;-----

1.3.22.3. Pendapat Majelis Komisi tersebut didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana berikut:-----

1.3.22.3.1. Bahwa Majelis Komisi dalam pemeriksaan memperoleh 5 (lima) buah Surat Perjanjian Geser Kompetitor. -----

1.3.22.3.2. Bahwa materi kelima Surat Perjanjian PGK yang diperoleh oleh Majelis Komisi benar-benar sama satu sama lain. -----

1.3.22.3.3. Bahwa terdapat sedikit kesalahan redaksional dalam Surat Perjanjian PGK dimana ditemukan perbedaan redaksi seperti kata “Palang” dan “Panjang” yang seharusnya “Pajang” yang

ditemukan pada blangko surat perjanjian PGK yang berasal dari Jakarta;-----

- 1.3.22.3.4. Bahwa kesalahan redaksional sebagaimana tersebut di atas tidak terjadi pada blangko-blangko surat perjanjian yang diperoleh dari daerah Bogor;-----
- 1.3.22.3.5. Bahwa kebijakan promosi termasuk PGK merupakan kebijakan pusat karena baik Kanwil, Kacab, Sales Manager dan Sales tidak mempunyai kewenangan untuk melakukan kreasi sendiri dalam penciptaan maupun pelaksanaan program promosi termasuk PGK. --
- 1.3.22.3.6. Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VIII bahwa Sales Manager tidak mempunyai wewenang untuk mengubah isi suatu program;--
- 1.3.22.3.7. Bahwa Majelis Komisi berpendapat sebagai konsekuensi dari struktur organisasi yang besar dan struktur mandat berjenjang ke bawah sangat dimungkinkan terjadi kesalahan atau *error* dalam teknis pelaksanaan sebuah program termasuk pada PGK sehingga mengesankan adanya inkonsistensi redaksional;-----
- 1.3.22.3.8. Bahwa Majelis Komisi berpendapat perbedaan redaksional pada beberapa dokumen yang dijadikan alat bukti tidak mengurangi nilai pembuktian itu sendiri, karena inkonsistensi redaksional tersebut sama sekali tidak mencerminkan adanya perbedaan substansi dari kedua jenis dokumen blangko surat perjanjian PGK tersebut;-----

1.3.22.4 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA KESALAHAN REDAKSIONAL DALAM BLANGKO SURAT PERJANJIAN PGK SAMA SEKALI TIDAK MEMBANTAH KEBENARAN ADANYA PGK. -----**

- 1.3.22.5 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor berkaitan dengan Saksi XIV sebagai Pembuat perjanjian adalah tidak benar dan karena itu patut ditolak;-----
- 1.3.22.6 Bahwa pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:-----
- 1.3.22.6.1. Bahwa Terlapor menafsirkan perkataan Saksi XIV dalam BAP sebagai “pembuat” dari Perjanjian PGK, padahal sebenarnya maksud dari Saksi XIV adalah bahwa Saksi yang mengisi form Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.2. Bahwa Majelis Komisi berpendapat Terlapor mencampuradukkan pengertian antara “Pembuat” dan “Pengisi” form Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.3. Bahwa Saksi XIV memberikan keterangan bahwa:-----
- 1.3.22.6.3.1 Dokumen PGK diketik oleh bagian SDA Terlapor;-----
- 1.3.22.6.3.2 Saksi menerima dokumen PGK pada bulan Maret 2004 dan Saksi mendapat 100 lembar;-----
- 1.3.22.6.3.3 Perjanjian PGK yang telah ditandatangani dan distempel oleh toko diserahkan Saksi kepada Sales Manager Terlapor;-----
- 1.3.22.6.4. Bahwa Majelis Komisi berpendapat berdasarkan uraian di atas terbukti bahwa “Pembuat” PGK tersebut adalah Terlapor;-----
- 1.3.22.6.5. Bahwa Saksi XIV menjadi “Pengisi” Perjanjian PGK dengan salah satu grosir di Jakarta dikarenakan pemilik grosir tersebut sibuk melayani pembeli sehingga Saksi XIV terpaksa yang mengisi dan menandatangani Surat Perjanjian PGK;-----
- 1.3.22.6.6. Bahwa pada grosir lainnya yang berada diwilayah kerja Saksi XIV, yakni toko Saksi XIII, Perjanjian PGK ditandatangani sendiri oleh kakak Saksi XIII

yang diakui oleh Saksi XIII pada saat pemeriksaan;-----

1.3.22.6.7. Bahwa pada saat Saksi XIV membuat kedua perjanjian PGK tersebut Saksi merupakan pegawai aktif dari Terlapor dan tidak dalam kondisi non-aktif/dipecat/PHK;-----

1.3.22.6.8. Bahwa Majelis Komisi mendapatkan 2 (dua) lembar tanda terima bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh milik Terlapor sebagai bukti pembayaran atas prestasi grosir, yang salah satunya tertera nama toko Saksi XIII yang berada di wilayah kerja Saksi XIV;-----

1.3.22.7 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN-URAIAN DI ATAS TERBUKTI BAHWA TERLAPOR ADALAH PEMBUAT PERJANJIAN SEDANGKAN SAKSI XIV HANYA SEBAGAI PENGISI PERJANJIAN DI SALAH SATU TOKO GROSIR NAMUN TIDAK DI TOKO GROSIR LAINNYA SEHINGGA TIDAK MENGURANGI KEYAKINAN MAJELIS KOMISI BAHWA PERJANJIAN GESER KOMPETITOR DIBUAT OLEH TERLAPOR;**-----

1.3.22.8 Bahwa berkaitan dengan bantahan Terlapor yang menyatakan bukti dokumen berjumlah minim, Majelis Komisi berpendapat jumlah dokumen tersebut sudah cukup untuk membuktikan adanya PGK;-----

1.3.22.9 Bahwa pendapat Majelis Komisi sebagaimana tersebut di atas berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana berikut ini:-----

1.3.22.9.1 Bahwa selama proses pemeriksaan, Majelis Komisi menemukan 2 (dua) dokumen Surat Perjanjian PGK yang telah ditandatangani dan 3 (tiga) dokumen Surat Perjanjian PGK yang belum ditandatangani;-----

1.3.22.9.2 Bahwa selama proses pemeriksaan, Majelis Komisi menemukan 2 (dua) Tanda Terima Bonus Program PGK dan Tidak Jual Produk Musuh;-----

- 1.3.22.9.3 Bahwa berdasarkan keterangan saksi-saksi toko, Surat Perjanjian PGK dibuat hanya 1 eksemplar dan setelah ditandatangani toko peserta kemudian ditarik kembali oleh *sales* Terlapor;-----
- 1.3.22.9.4 Bahwa dengan hanya dibuatnya 1 (satu) eksemplar surat PGK dan hanya dipegang oleh Terlapor maka memberi kesempatan kepada pihak Terlapor untuk sesegera mungkin menghilangkan bukti-bukti adanya PGK sehingga sangat logis apabila sangat sulit untuk mendapatkan bukti-bukti dokumen perjanjian tersebut;-----
- 1.3.22.9.5 Bahwa meskipun bukti dokumen tersebut di atas hanya terdiri dari 5 (lima) dokumen Surat Perjanjian PGK dan 2 (dua) dokumen Tanda Terima Bonus PGK dan Tidak Jual Produk Musuh, namun dokumen tersebut didukung oleh keterangan-keterangan Saksi I, Saksi II, Saksi III, Saksi IV, Saksi V dan Saksi VI yang menyatakan bahwa Terlapor menjalankan PGK;-----
- 1.3.22.10 **BAHWA BERDASARKAN PERTIMBANGAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BUKTI DOKUMEN TERSEBUT SUDAH CUKUP UNTUK MEMBUKTIKAN ADANYA PGK;-----**
- 1.3.22.11 Bahwa atas bantahan Terlapor bukti kesaksian yang berjumlah minim, Majelis Komisi berpendapat jumlah saksi tersebut sudah cukup untuk membuktikan adanya PGK. -----
- 1.3.22.12 Bahwa pendapat Majelis Komisi sebagaimana tersebut di atas berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :-----
- 1.3.22.12.1 Bahwa terdapat 6 (enam) orang saksi yang kesaksiannya masing-masing saling menguatkan adanya PGK yang dilakukan oleh Terlapor sehingga cukup untuk dijadikan bukti petunjuk;-
- 1.3.22.12.2 Bahwa keterangan yang saling menguatkan yang diberikan oleh saksi-saksi tersebut antara lain:---

- 1.3.22.12.3 Bahwa Saksi I, Saksi II, Saksi III memberikan keterangan yang sama bahwa periode perjanjian PGK adalah bulan Maret hingga Juni 2004;-----
- 1.3.22.12.4 Bahwa Saksi I, Saksi II, Saksi III memberikan keterangan yang sama bahwa perjanjian PGK dibuat secara tertulis;-----
- 1.3.22.12.5 Bahwa saksi-saksi Terlapor memberikan kesaksian yang pada intinya menyatakan bahwa tidak ada PGK dan menyebutkan yang ada hanya program display namun keterangan masing-masing saksi tidak menguatkan satu sama lain sehingga keterangannya sangat lemah untuk dijadikan bukti;-----
- 1.3.22.12.6 Bahwa keterangan yang nyatanya tidak saling menguatkan yang diberikan oleh saksi-saksi tersebut antara lain:-----
- 1.3.22.12.6.1. Bahwa mengenai periode program Display/ Pajang, Saksi IX, Saksi XI dan Saksi XV pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display/ Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 sedangkan Saksi VII menyatakan bahwa Program Display/ Pajang diselenggarakan pada periode September – November 2004;----
- 1.3.22.12.6.2. Bahwa mengenai bentuk Perjanjian Program Display apakah lisan atau tertulis, Saksi IX, Saksi XI dan Saksi XVI tidak pernah melihat dokumen Program Pajang dan tidak pernah menandatangani sedangkan Saksi VII, memberikan keterangan menandatangani perjanjian pada saat mengikuti

Program Pajang dan Saksi XV
 benar-benar lupa apakah
 menandatangani Perjanjian
 Program Display atau tidak;-----

1.3.22.12.7 Bahwa Komisi telah berusaha maksimal untuk
 mendapatkan saksi sebanyak-banyaknya namun
 ketakutan sangat mungkin dialami oleh toko-
 toko yang potensial untuk dijadikan saksi akan
 adanya tindak ekonomi balasan (*economic
 retaliation*) oleh Terlapor yang memiliki posisi
 dominan;-----

1.3.22.13 **BAHWA MAJELIS KOMISI MENILAI KESAKSIAN-
 KESAKSIAN YANG ADA TELAH CUKUP SECARA
 KUANTITATIF DAN KUALITATIF UNTUK
 MEMBUKTIKAN ADANYA PGK TERLAPOR. -----**

1.3.22.14 Bahwa atas alasan bukti dokumen yang masih harus
 dibuktikan kekuatan hukumnya dan kebenaran datanya
 Majelis Komisi berpendapat bukti dokumen yang ada sudah
 memiliki nilai bukti yang cukup kuat. -----

1.3.22.15 Bahwa pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada
 pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut: -----

1.3.22.15.1 Bahwa bukti-bukti dokumen yang ada dalam
 perkara ini telah dikuatkan oleh keterangan
 saksi-saksi di bawah sumpah dalam perkara ini.-

1.3.22.15.2 Bahwa bukti-bukti dokumen tersebut telah
 dikaitkan dengan berbagai kesaksian yang saling
 mendukung satu dengan yang lain sehingga
 dapat digunakan sebagai bukti petunjuk yang
 memiliki kekuatan pembuktian yuridis yang
 kuat dan tak terbantahkan. -----

1.3.22.16 **BAHWA BERDASARKAN HAL TERSEBUT, MAJELIS
 KOMISI BERPENDAPAT BAHWA BUKTI DOKUMEN
 YANG ADA MEMPUNYAI NILAI BUKTI YANG
 CUKUP KUAT. -----**

1.3.23 Bahwa selanjutnya Majelis Komisi akan mempertimbangkan keterangan
 dari saksi-saksi yang diajukan oleh Terlapor, yaitu 5 orang saksi yang

merupakan pemilik toko dan 3 orang saksi lainnya yang merupakan sales manager dari Terlapor. -----

1.3.23.1 Bahwa Saksi VII, Saksi IX, Saksi XI, Saksi XV dan Saksi XVI yang merupakan saksi toko yang diajukan Terlapor dalam Pemeriksaan Lanjutan pada pokoknya menyatakan bahwa tidak terdapat PGK namun mengakui keberadaan Program Display / Pajang. -----

1.3.23.2 Bahwa Saksi VIII, Saksi X dan Saksi XII yang merupakan saksi sales manager yang diajukan Terlapor dalam Pemeriksaan Lanjutan pada pokoknya menyatakan bahwa tidak pernah diperintahkan Terlapor menjalankan PGK namun mengakui menjalankan Program Display / Pajang. -----

1.3.23.3 Bahwa Saksi IX menyatakan terdapat 4 (empat) saksi toko yang diajukan oleh Terlapor yang pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display / Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 dan bulan Juni – Agustus 2004. -----

1.3.23.4 Bahwa saksi-saksi toko yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya memberikan kesaksian yang berbeda-beda mengenai kondisi dan syarat Program Display sebagaimana penjabaran di bawah ini: -----

1.3.23.4.1 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VII, Saksi VII mengikuti Program Pajang sejak bulan September-November 2004. -----

1.3.23.4.2 Bahwa keterangan Saksi VII yang menyatakan bahwa periode waktu Program Pajang yang diikuti oleh Saksi VII yaitu sejak September sampai November 2004 berbeda dengan periode waktu Program Pajang yang dilakukan oleh Terlapor yaitu Maret sampai dengan Agustus 2004. -----

1.3.23.4.3 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VII, Saksi VII menandatangani perjanjian pada saat mengikuti Program Pajang. -----

1.3.23.4.4 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, isi Program Pajang adalah toko mendisplay baterai ABC mendapat diskon 2% dan jika memajang baterai ABC 3 (tiga) bulan berturut-turut sampai Agustus 2004 maka akan mendapat diskon 2% lagi.-

- 1.3.23.4.5 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, syarat-syarat untuk mengikuti Program Pajang adalah memajang baterai ABC selama 6 (enam) bulan berturut-turut. -----
- 1.3.23.4.6 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XV, Saksi XV benar-benar lupa apakah pada saat mengikuti Program Pajang ada tanda tangan atau tidak. -----
- 1.3.23.4.7 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XVI, Saksi XVI tidak pernah melihat dokumen Program Pajang dan tidak pernah menandatangani. -----
- 1.3.23.4.8 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IX, Saksi IX hanya menerima potongan sebesar 2% saja dan tidak ada tambahan 2% lagi setelah memajang baterai ABC 3 (tiga) bulan berturut-turut. -----
- 1.3.23.4.9 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XI, jika toko memajang 3 (tiga) bulan pertama akan mendapat potongan sebesar 2% dan jika terus memajang selama 6 (enam) bulan akan mendapat tambahan 2%. -----
- 1.3.23.4.10 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi XI, tidak ada ikatan untuk mengikuti Program Pajang hanya disampaikan secara lisan. -----
- 1.3.23.4.11 Bahwa berdasarkan Surat No. 071/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 27 Februari 2004 perihal Program Display BB ABC kepada Kepala Cabang Banten, Kepala Cabang DKI, Kepala Cabang Jawa Barat, Kepala Cabang Jawa Tengah, Kepala Cabang Jawa Timur, Kepala Cabang Bali, Program Display BB akan dijalankan mulai Maret sampai dengan Agustus 2004. -----
- 1.3.23.4.12 Bahwa berdasarkan Surat No. 072/ARTA/CEO-BE/II/04 tertanggal 28 Februari 2004 perihal Juklak Program Display ABC kepada Kepala Cabang Banten, Kepala Cabang DKI, Kepala Cabang Jawa Barat, Kepala Cabang Jawa Tengah, Kepala Cabang Jawa Timur, Kepala Cabang Bali,

petunjuk pelaksanaan Program Display Baterai ABC adalah sebagai berikut: -----

1.3.23.4.12.1 Jika toko bersedia transaksi batu baterai ABC dan melakukan display selama 1 (satu) bulan maka toko mendapat potongan tambahan sebesar 2%. -----

1.3.23.4.12.2 Jika display toko tetap dipertahankan sampai 3 (tiga) bulan, maka toko berhak mendapat tambahan 2%, sehingga jika toko memenuhi syarat $a + b = 2\% + 2\%$

1.3.23.4.12.3 Kewajiban toko: -----

- a. Memajang produk baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 m x 0,5 m ditempat yang strategis dan mudah dilihat. -----
- b. Memastikan POS terpasang dengan baik sesuai dengan ketentuan, yaitu: stiker strip ABC sebanyak 30 pcs, flag chain ABC Biru sebanyak 1 pcs @ 6 helai, hanging mobile ABC sebanyak 3 pcs @ 1 helai.
- c. Setelah toko memajang harus difoto untuk bukti (tanpa foto maka potongan tambahan tidak diberikan). -----

1.3.23.4.13 Bahwa Saksi VII mengikuti Program Pajang pada bulan September sampai dengan November 2004 bertentangan dengan Program Terlapor yang dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Agustus 2004.-----

1.3.23.4.14 Bahwa keterangan Saksi XV, Saksi IX, Saksi XI berkaitan dengan Program Display berbeda dengan Petunjuk Pelaksanaan Program Display Terlapor. -----

- 1.3.23.4.15 Bahwa Saksi VII menandatangani perjanjian tertulis pada saat mengikuti Program Display sedangkan Saksi IX, Saksi XI , Saksi XV dan Saksi XVI tidak menandatangani perjanjian tertulis pada saat Program Display. -----
- 1.3.23.4.16 Bahwa berdasarkan pertimbangan di atas, Majelis Komisi tidak dapat menggunakan keterangan Saksi-Saksi tersebut sebagai dasar pertimbangan. -
- 1.3.23.5 Bahwa terdapat 2 (dua) saksi yaitu saksi VII dan Saksi XI yang sebelum periode Maret – Agustus 2004 telah tidak menjual produk Baterai Panasonic; -----
- 1.3.23.6 Bahwa PGK sebagai suatu strategi marketing pastinya dijalankan berdasarkan pertimbangan rasio ekonomis sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi yang pada intinya bertujuan untuk mendapat “keuntungan sebesar-besarnya dengan pengorbanan (biaya-biaya) sekecil-kecilnya”; -----
- 1.3.23.7 Bahwa pemberian fasilitas diskon kepada toko melalui kedua program tersebut merupakan bagian dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Terlapor dalam menjalankan kegiatan marketingnya; -----
- 1.3.23.8 Bahwa berdasarkan prinsip ekonomi di atas bahwa biaya-biaya melalui pemberian diskon tersebut harus dapat memberikan potensi bagi Terlapor untuk mendapatkan keuntungan di kemudian hari atau dengan kata lain bahwa pemberian fasilitas diskon tersebut pasti dilatarbelakangi adanya motivasi bagi Terlapor untuk mendapatkan keuntungan; -----
- 1.3.23.9 Bahwa berdasarkan prinsip ekonomi di atas secara logika ekonomi dapat dikatakan bahwa segmen kualifikasi toko-toko yang diberikan fasilitas diskon melalui PGK berbeda dengan segmen kualifikasi toko-toko yang diberikan fasilitas diskon lain, selain PGK bahkan berbeda pula dengan segmen kualifikasi toko-toko yang tidak diberikan fasilitas diskon sama sekali; -----
- 1.3.23.10 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi VIII yang diajukan oleh Terlapor pun diakui bahwa telah dilakukan seleksi terhadap toko-toko yang layak untuk diusulkan untuk mengikuti suatu program; -----

- 1.3.23.11 Bahwa oleh karenanya berdasarkan hasil pemeriksaan dan penyelidikan dapat disimpulkan memang tidak semua toko ditawarkan untuk mengikuti kedua program tersebut. Secara umum dapat dikategorikan bahwa yang ditawarkan PGK adalah segmen toko dengan pembelian produk baterai Terlapor dengan jumlah yang signifikan dan dalam kondisi dimana toko tersebut juga menjual produk baterai Panasonic (pesaing Terlapor) maka di luar kualifikasi tersebut seperti tidak membeli dengan jumlah signifikan atau membeli jumlah yang signifikan namun tidak menjual produk baterai Panasonic maka toko dengan kualifikasi ini tidak akan ditawarkan PGK. Memang terdapat beberapa kasus dimana kategorisasi umum tersebut tidak berlaku namun sifatnya kasuistis dan tetap memiliki rasio ekonomis dibelakangnya seperti toko yang hanya menjual produk Terlapor (dengan jumlah signifikan) namun memiliki potensi untuk disuplay oleh produk Panasonic atau secara kewilayahan terdapat kondisi persaingan yang cukup ketat antara produk Terlapor dengan produk Pansonic sehingga perlu dibuat langkah *blocking* terhadap potensi masuknya produk pesaing tersebut. -----
- 1.3.23.12 Bahwa berdasarkan uraian di atas dapat dinyatakan bahwa berdasarkan pemeriksaan terhadap 2 (dua) saksi toko (saksi VII dan saksi XI) dari Terlapor maka saksi-saksi tersebut tidak memiliki kualifikasi sebagai toko yang secara rasio ekonomi patut ditawarkan PGK karena sebelum periode Maret – Agustus 2004 tidak lagi menjual produk baterai Panasonic. Oleh karenanya sangat wajar apabila kedua saksi toko tersebut tidak mengetahui atau setidaknya tidak ditawarkan PGK.-
- 1.3.23.13 Bahwa saksi toko (Saksi XV) yang juga diajukan oleh Terlapor meskipun memiliki kualifikasi sebagai toko yang secara rasio ekonomi patut ditawarkan PGK dan pada kesaksiannya pada pokoknya menyangkal keberadaan PGK, dalam memberikan keterangannya sering mengatakan lupa dalam memberikan kesaksiannya sehingga patut diragukan seluruh keterangan yang diberikannya. -----
- 1.3.23.14 Bahwa seluruh saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya menyatakan bahwa Program Display /

Pajang diselenggarakan antara bulan Maret – Mei 2004 dan bulan Juni – Agustus 2004. -----

- 1.3.23.15 Bahwa seluruh saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya memberi kesaksian yang berbeda-beda mengenai teknis pelaksanaan Program Display; -----
- 1.3.23.16 Bahwa berdasarkan keterangan saksi VIII yang merupakan sales manager di wilayah Bogor yang diajukan oleh Terlapor pada pokoknya menyatakan tidak mengetahui isi dan atau kondisi dan syarat Program Display / Pajang karena saksi hanya mengusulkan nama-nama toko yang layak ditawarkan Program Display / Pajang sementara yang melakukan negosiasi dan menyepakati perjanjian adalah Kepala Cabang. -----
- 1.3.23.17 Bahwa oleh karenanya kesaksian dari saksi-saksi sales manager yang diajukan oleh Terlapor sangat meragukan dan tidak cukup bukti untuk dapat membuktikan ketiadaan PGK. -----
- 1.3.23.18 **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PGK BENAR TELAH DILAKSANAKAN TERLAPOR MESKI TIDAK DIAKUI KEBERADAANNYA OLEH SAKSI-SAKSI SALES MANAGER BEGITU PULA TOKO-TOKO YANG DIAJUKAN TERLAPOR KARENA MEMANG TERUTAMA SAKSI-SAKSI TOKO YANG DIAJUKAN OLEH TERLAPOR TIDAK MEMILIKI KUALIFIKASI SEBAGAI SAKSI YANG PATUT DIPERTIMBANGKAN KETERANGAN DAN KESAKSIANNYA.** -----

- 1.4 INTENTION ATAU MAKSUD PGK** -----
- 1.4.1 **BAHWA MAKSUD (*INTENTION*) TERLAPOR DALAM PELAKSANAAN PGK ADALAH UNTUK MENYINGKIRKAN (*EXCLUSIONARY*) ATAU SETIDAK-TIDAKNYA UNTUK MEMPERSULIT PT PGI DALAM MENJALANKAN KEGIATAN USAHANYA DI PASAR BERSANGKUTAN;**
- 1.4.2 Bahwa untuk menentukan maksud (*intention*) pelaku usaha monopolis atau yang memiliki posisi dominan untuk mengeluarkan atau menyingkirkan pesaingnya dari pasar atau untuk mempersulit pesaingnya dalam menjalankan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama dapat digunakan 2 (dua) cara pembuktian, yaitu bukti

subyektif dan bukti obyektif (Herbert Hovenkamp, Antitrust, Third Edition, Black Letter Series West Group, St. Paul Minn, 1999); -----

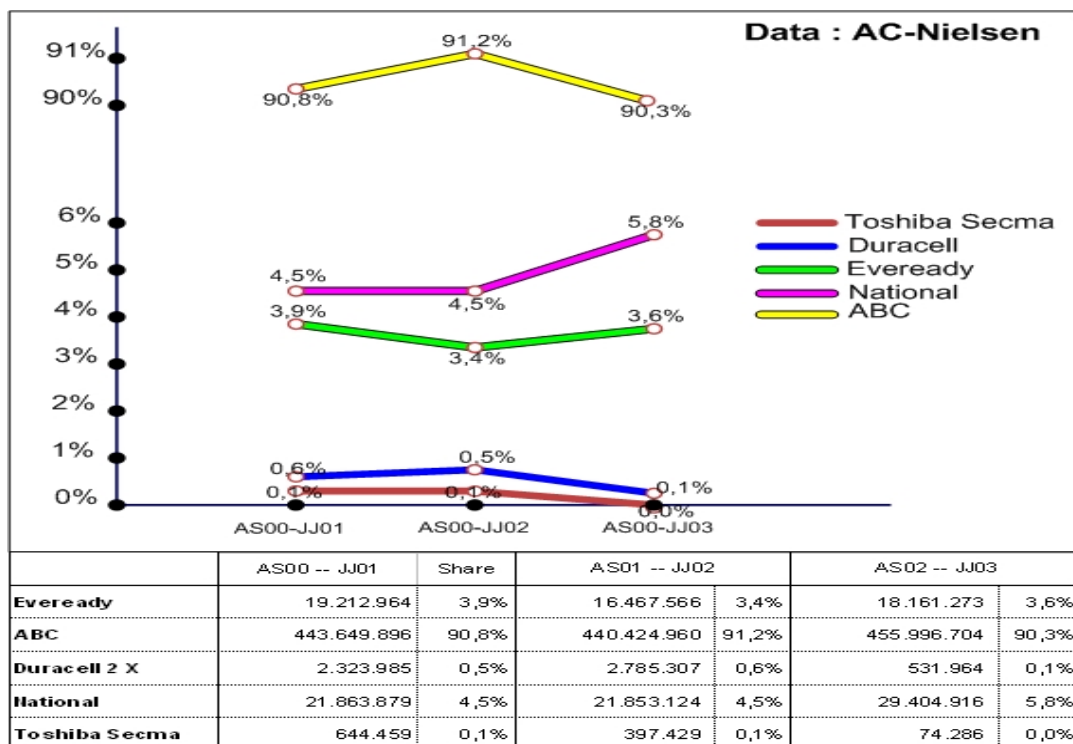
1.4.3 Bahwa yang dimaksud dengan bukti subyektif adalah bukti berupa dokumen atau pernyataan atau keterangan yang mengindikasikan bahwa Terlapor secara sadar memiliki maksud tertentu sedangkan bukti obyektif adalah bukti yang dapat disimpulkan dari tindakan atau perilaku Terlapor (Herbert Hovenkamp, Antitrust, Third Edition, Black Letter Series West Group, St. Paul Minn, 1999); -----

1.4.4 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam hal ini PT PGI, untuk menjalankan usahanya di dalam pasar dapat dibuktikan baik secara subyektif maupun obyektif; --

1.4.5 Bahwa bukti subyektif dari adanya maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya pada pokoknya dapat dilihat dari: -----

1.4.5.1 Bahwa berdasarkan dokumen hasil survey AC Nilesen pada tahun 2003 memperlihatkan kinerja Terlapor terhadap pesaingnya sebagaimana dapat dilihat pada grafik dibawah ini: -----

Grafik Trend Penjualan Produk Baterai 2001-2003



1.4.5.2 Bahwa berdasarkan kinerja pasar produk baterai di atas Terlapor mengadakan rapat yang membahas mengenai kinerja Terlapor tersebut pada tanggal 9 Februari 2004 yang menghasilkan Dokumen Notulensi Rapat Batu Baterai yang menghasilkan kesimpulan sebagai berikut: -----

- 1.4.5.2.1 Omzet *sell-out* toko untuk baterai merek National/Panasonic menunjukkan peningkatan 23% secara nasional; -----
- 1.4.5.2.2 Hampir disemua wilayah omzet *sell out* toko untuk baterai merek ABC kalah bila dibanding dengan baterai merek National/Panasonic hanya di cabang DKI dan Bali saja baterai merek ABC masih memimpin; -----
- 1.4.5.2.3 Peningkatan omzet *sell out* toko untuk baterai merek National/Panasonic paling besar terjadi di cabang Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur; -----
- 1.4.5.2.4 Baterai ABC perlu melakukan langkah antisipasi untuk mencegah penurunan omset baterai ABC; -----
- 1.4.5.2.5 Bentuk promosi untuk baterai merek ABC tidak bisa seperti merek National/Panasonic karena budget promosi yang tersedia tidak mencukupi untuk memberikan hadiah yang senilai dengan baterai National/Panasonic ke toko.-----
- 1.4.5.3 Bahwa terdapat dokumen Perjanjian PGK yang pada pokoknya memperlihatkan: -----
- 1.4.5.3.1 Judul perjanjian tersebut adalah “Program Geser Kompetitor”;---
- 1.4.5.3.2 Substansi perjanjian tersebut pada pokoknya menentukan bahwa grosir atau semi grosir yang menjadi peserta PGK akan mendapatkan tambahan discount sebesar 2% (dua persen) apabila peserta PGK tersebut memiliki komitmen untuk tidak menjual produk baterai Panasonic; -----
- 1.4.5.4 Bahwa terdapat dokumen Tanda Terima pembayaran PGK yang memiliki perihal “Bonus Program Geser Kompetitor dan Tidak Jual Produk Musuh”. ---
- 1.4.5.5 Bahwa dengan demikian, fakta mengenai kinerja Terlapor dalam pasar bersangkutan telah ditindaklanjuti oleh Terlapor dengan adanya rapat yang pada pokoknya menyimpulkan bahwa perlu diciptakan dan dilaksanakan suatu program promosi yang tidak sama dengan program promosi PT PGI sebagai langkah antisipasi untuk mencegah penurunan omset baterai Terlapor; -----
- 1.4.5.6 Bahwa setelah terjadinya rapat tertanggal 9 Februari 2004, dimulai sejak periode Maret 2004, Terlapor menjalankan PGK yang pada pokoknya bertujuan untuk menyingkirkan produk baterai pesaing Terlapor dalam hal ini produk baterai Panasonic; -----
- 1.4.5.7 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, SECARA SUBYEKTIF DAPAT DIBUKTIKAN BAHWA TERLAPOR MEMILIKI MAKSUD (*INTENTION*) UNTUK MENYINGKIRKAN**

(EXCLUSIONARY) PT PGI YANG MERUPAKAN PESAING TERLAPOR. -----

- 1.4.6 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor untuk menyingkirkan atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam hal ini PT PGI, untuk menjalankan usahanya di dalam pasar bersangkutan tersebut dapat pula dibuktikan secara obyektif dengan melihat atau menyimpulkan tindakan atau perilaku Terlapor yang melaksanakan PGK sebagaimana terbukti eksistensinya dalam penjabaran pada bagian Eksistensi PGK di atas; -----
- 1.4.7 Bahwa maksud (*intention*) Terlapor melalui PGK tiada lain kecuali untuk menyingkirkan atau mengeluarkan (*exclusionary*) produk Panasonic milik PT PGI pesaingnya atau setidaknya tidaknya mempersulit pelaku pesaingnya tersebut untuk menjalankan usahanya di pasar bersangkutan berdasarkan alasan-alasan sebagai berikut: -----
- 1.4.7.1 Bahwa melalui PGK, Terlapor secara logika ekonomi pada hakekatnya tidak memiliki motif untuk sekedar mendisplay atau memperkenalkan produk baterainya karena produk baterai Terlapor pada faktanya telah memiliki posisi dominan di dalam pasar bersangkutan atau dengan kata lain telah sangat dikenal oleh konsumen baterai di pasar bersangkutan; -----
- 1.4.7.2 Bahwa melalui PGK, Terlapor secara logika ekonomi juga sangat tidak ekonomis apabila memberikan insentif discount sebesar 2% + 2% sebagaimana ketentuan dalam Perjanjian PGK apabila hanya untuk Program Display terhadap produk Terlapor yang nyata-nyata telah sangat dikenal oleh konsumen dimana terbukti dengan kepemilikan posisi dominan di pasar bersangkutan; -----
- 1.4.7.3 Bahwa berdasarkan kesaksian-kesaksian yang ada terungkap perilaku Terlapor sebagai berikut: -----
- 1.4.7.3.1 Saksi I pada pokoknya menyatakan terdapat Sales Terlapor bernama Pak Pur yang selalu mengontrol toko peserta PGK yang menganjurkan untuk tidak memajang baterai Panasonic sehingga bila ada kontrol tidak kehilangan bonus 2%; -----
- 1.4.7.3.2 Saksi II pada pokoknya menyatakan bahwa Terlapor melalui program Pajang dalam kerangka PGK melarang dipajangnya produk merek lainnya; -----
- 1.4.7.3.3 Saksi III pada pokoknya menyatakan bahwa orangnya ABC memarahi satu toko peserta PGK agar tidak menjual lagi baterai Panasonic; -----

- 1.4.7.3.4 Saksi IV pada pokoknya menyatakan bahwa satu toko sebelum ada PGK memajang baterai Panasonic namun setelah ada PGK tidak lagi memajang baterai Panasonic; -----
- 1.4.7.3.5 Saksi VI pada pokoknya menyatakan bahwa pada saat PGK berlangsung terdapat toko yang tidak memajang lagi baterai Panasonic tetapi menyimpannya di dalam gudang; -----
- 1.4.7.3.6 Saksi XIV pada pokoknya menyatakan bahwa pada saat PGK dilaksanakan, toko peserta PGK tidak boleh memajang maupun menjual produk Panasonic; -----

1.4.8 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERKESIMPULAN BAHWA MAKSUD (INTENTION) TERLAPOR UNTUK MENYINGKIRKAN ATAU SETIDAK-TIDAKNYA MEMPERSULIT PELAKU USAHA PESAINGNYA, DALAM HAL INI PT PGI, UNTUK MENJALANKAN USAHANYA DI DALAM PASAR BERSANGKUTAN TERSEBUT DAPAT PULA DIBUKTIKAN SECARA OBYEKTIF. -----

1.5. DAMPAK PGK -----

- 1.5.1 PGK dapat mengakibatkan tersingkirnya atau setidak-tidaknya mempersulit pesaing (PT PGI) untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama. -----
- 1.5.1.1 Bahwa Majelis Komisi berpendapat PGK Terlapor secara langsung dapat mengakibatkan pelaku usaha pesaing Terlapor, dalam perkara ini PT PGI, tersingkir (*excluded*) atau setidak-tidaknya mempersulit PT PGI untuk melaksanakan kegiatan usahanya di pasar dan secara tidak langsung memberi signal yang sama bagi para pesaing Terlapor lainnya serta mengakibatkan berkurangnya opsi konsumen terhadap produk yang bersaing di pasar bersangkutan sama; -----
- 1.5.1.2 Bahwa tindakan untuk menyingkirkan (*exclusionary*) PT PGI dari pasar atau setidak-tidaknya mempersulit PT PGI untuk melaksanakan kegiatan usahanya di pasar dilakukan Terlapor melalui pelaksanaan PGK karena PGK Terlapor merupakan perjanjian tertutup (*exclusive dealing*) yang sifatnya menyingkirkan produk baterai Panasonic milik PT PGI dari grosir dan semi grosir atau setidak-tidaknya mempersulit pendistribusian baterai Panasonic di grosir dan semi grosir. -----

- 1.5.1.3 Bahwa Perjanjian Tertutup (*exclusive dealing*) adalah perjanjian yang mengkondisikan dimana pemasok dari suatu produk akan menjual produknya hanya jika pembeli tidak akan membeli produk saingannya (Roger Alan Boner and Reinald Krueger, 1991). Atau dengan kondisi lainnya yaitu pembeli hanya akan membeli pasokan dari penjual (pemasok) apabila penjual tidak menjual pasokannya kepada pembeli saingannya atau, paling tidak, memenuhi setiap jumlah pasokan yang diminta pembeli (Ernest Gellhorn, 1986) atau menawarkan kondisi (*terms*) yang diinginkan pembeli (John E. Kwoka, JR. and Lawrence J. White, 1994). -----
- 1.5.1.4 Bahwa dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa perjanjian tertutup atau eksklusif merupakan perjanjian yang dalam dimensi hambatan vertikal (*vertical restraint*) memiliki sifat yang membatasi atau menghambat persaingan. Menghambat atau menutup kesempatan pesaing dari pemasok (atau pembeli) untuk memasok (atau membeli) produk yang ditransaksikan untuk suatu periode tertentu sesuai dengan periode perjanjian tersebut. (*ABA Section of Antitrust Law, 1997*). -----
- 1.5.1.5 Bahwa PGK di dalam perjanjiannya pada pokoknya memperjanjikan bahwa toko grosir dan semi grosir akan mendapatkan diskon tambahan sebesar 2% (dua persen) apabila toko grosir dan semi grosir bersangkutan tidak menjual baterai Panasonic pada periode PGK yaitu bulan Maret hingga Agustus 2004; -----
- 1.5.1.6 Pembuatan perjanjian eksklusif biasanya melibatkan penggunaan kekuatan ekonomi atau kekuatan dominan atau kekuatan monopoli dari pelaku usaha yang memiliki intensi untuk memaksakan adanya perjanjian eksklusif tersebut. (Ernest Gellhorn, 1986). Oleh karenanya pelaku usaha (sebagai pemasok maupun pembeli) yang memiliki posisi dominan rentan memiliki potensi untuk menyalahgunakan posisi dominannya untuk memaksakan suatu perjanjian eksklusif; -----
- 1.5.1.7 Bahwa sebagaimana penjelasan mengenai posisi Terlapor di dalam pasar bersangkutan di atas, Terlapor memiliki posisi dominan di dalam pasar bersangkutan sehingga secara logika ekonomi memiliki kekuatan untuk menyalahgunakan posisi dominannya demi memaksakan perjanjian tertutup dalam kerangka PGK; -----

1.5.1.8 Bahwa kesulitan-kesulitan PT PGI dalam mendistribusikan baterai Panasonic di pasar terbukti dari kesaksian-kesaksian sebagai berikut: -----

1.5.1.8.1 Bahwa key dealer PT PGI yang mendistribusikan baterai Panasonic ke toko-toko untuk wilayah Jawa dan Bali terhalang atau mendapat hambatan untuk mendistribusikan baterai Panasonic ke toko-toko. -----

1.5.1.8.2 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, Saksi IV mendapat halangan dalam memasarkan baterai Panasonic ditingkat grosir. -----

1.5.1.8.3 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, penjualan baterai Panasonic Saksi IV terhalang sekali pada saat PGK, semula Saksi IV dapat menjual 10 (sepuluh) karton per grosir per bulan, sekarang (pada saat pemeriksaan dilakukan) dalam 2 (dua) bulan hanya mengambil 5 (lima) karton. -----

1.5.1.8.4 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, PGK Terlapor memberikan dampak negatif ke penjualan Saksi IV, omset penjualan baterai Panasonic menurun kira-kira 5-10%. -----

1.5.1.8.5 Bahwa berdasarkan keterangan Saksi IV, Saksi IV mengetahui toko Internasional mengikuti PGK karena sebelum ada PGK toko tersebut memajang dan menjual baterai Panasonic tetapi setelah ada PGK toko tersebut tidak menjual baterai Panasonic lagi. -----

1.5.1.8.6 Bahwa Saksi V yang merupakan Key Dealer PT PGI sangat terganggu dengan PGK Terlapor. -----

1.5.1.9 BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PGK YANG DILAKSANAKAN OLEH TERLAPOR DAPAT MENGAKIBATKAN TERSINGKIRNYA ATAU SETIDAK-TIDAKNYA MEMPERSULIT PT PGI UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHANYA DI PASAR BERSANGKUTAN YANG SAMA. -----

1.5.2 Bahwa PGK mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai *manganese* Panasonic. -----

1.5.3.3.3 Bahwa berdasarkan hasil analisis terhadap data penjualan PT. PGI dan Terlapor, PGK mengakibatkan terjadinya penurunan penjualan baterai manganese AA Blue Panasonic dengan pertimbangan sebagai berikut :-----

1.5.3.3.3.1 Bahwa hasil perbandingan *trend* volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic d/h National dengan baterai *manganese R-6 Biru ABC* untuk wilayah Jawa dan Bali sejak tahun 2000 sampai dengan 2004 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel Perbandingan Trend Volume Penjualan Baterai AA Blue Panasonic d/h National dan R6 Biru ABC 2000-2004

Merek Baterai	2000	2001	Selisih	Persentase
ABC	196,576	205,231	8,655	4
Panasonic d/h National	537	2,750	2,213	412
Merek Baterai	2001	2002	Selisih	Persentase
ABC	205,231	241,337	36,106	18
Panasonic d/h National	2,750	8,868	6,118	222
Merek Baterai	2002	2003	Selisih	Persentase
ABC	241,337	284,826	43,489	18
Panasonic d/h National	8,868	27,873	19,005	214
Merek Baterai	2003	2004	Selisih	Persentase
ABC (Januari s/d Oktober)	231,506	252,439	20,933	9
Panasonic d/h National (Januari s/d Oktober)	23,466	17,341	(6,125)	(26)

1.5.3.3.4 Bahwa dari hasil perbandingan *trend* penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic dan R-6 Biru ABC, persentase kenaikan volume penjualan baterai Panasonic sejak tahun 2000 sampai tahun 2003 selalu lebih tinggi dari baterai ABC kecuali untuk tahun 2004. Namun pada tahun 2004, Baterai ABC mengalami kenaikan sebesar 9%

sedangkan baterai Panasonic mengalami penurunan sebesar 26%. -----

1.5.3.3.5 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese AA Blue* pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 sampai dengan Agustus 2004 dengan Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami penurunan sebesar 32% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel Perbandingan Volume Penjualan AA Blue Panasonic Tahun 2003 dan 2004

<i>Bulan</i>	<i>Tahun (unit: 000 pcs)</i>		<i>Penurunan</i>	<i>Persentase</i>
	2003	2004		
<i>Maret</i>	2,457	3,723	1,266	52
<i>April</i>	2,292	717	(1,575)	(69)
<i>Mei</i>	2,806	975	(1,831)	(65)
<i>Juni</i>	1,465	1,246	(219)	(15)
<i>Juli</i>	2,591	1,505	(1,086)	(42)
<i>Agustus</i>	2,186	1,200	(986)	(45)
<i>Total</i>	13,797	9,366	(4,431)	(32)

(sumber: dokumen penjualan baterai PT. PGI)

1.5.3.3.6 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese AA Blue* untuk periode Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 dengan Maret 2002 sampai dengan Agustus 2002 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami kenaikan sebesar 349% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese AA Blue Periode Maret 2003 – Agustus 2003 dan Maret 2002 – Agustus 2002 di Jawa dan Bali

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Selisih	Persentase
	2002	2003		
Maret	224	2.457	2.233	997
April	296	2.292	1.996	674
Mei	316	2.806	2.490	788
Juni	286	1.465	1.179	412
Juli	649	2.591	1.942	299
Agustus	1.303	2.186	883	68
Total	3.074	13.797	10.723	349

(sumber dokumen penjualan PT. PGI)

1.5.3.3.7 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese* R-6 Biru pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 sampai dengan Agustus 2004 dengan Maret 2003 sampai dengan Agustus 2003 untuk wilayah Jawa dan Bali mengalami penurunan sebesar 4% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2004 - Agustus 2004 dengan Maret 2003 - Agustus 2003 di Jawa dan Bali

Bulan	Tahun (unit: pcs)		Selisih	Persentase
	2003	2004		
Maret	31,747,392	23,742,432	(8,004,960)	(25)
April	27,514,656	20,511,072	(7,003,584)	(25.)
Mei	34,466,688	19,818,144	(14,648,544)	(43)
Juni	15,495,840	24,624,000	9,128,160	59
Juli	14,394,528	21,103,776	6,709,248	47
Agustus	16,835,616	25,457,760	8,622,144	51
Total	140,454,720	135,257,184	(5,197,536)	(4)

1.5.3.3.8 Bahwa berdasarkan hasil analisa perbandingan volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC berdasarkan dokumen penjualan baterai *manganese* R-6 Biru pada saat berlakunya PGK sejak Maret 2003 sampai dengan Agustus

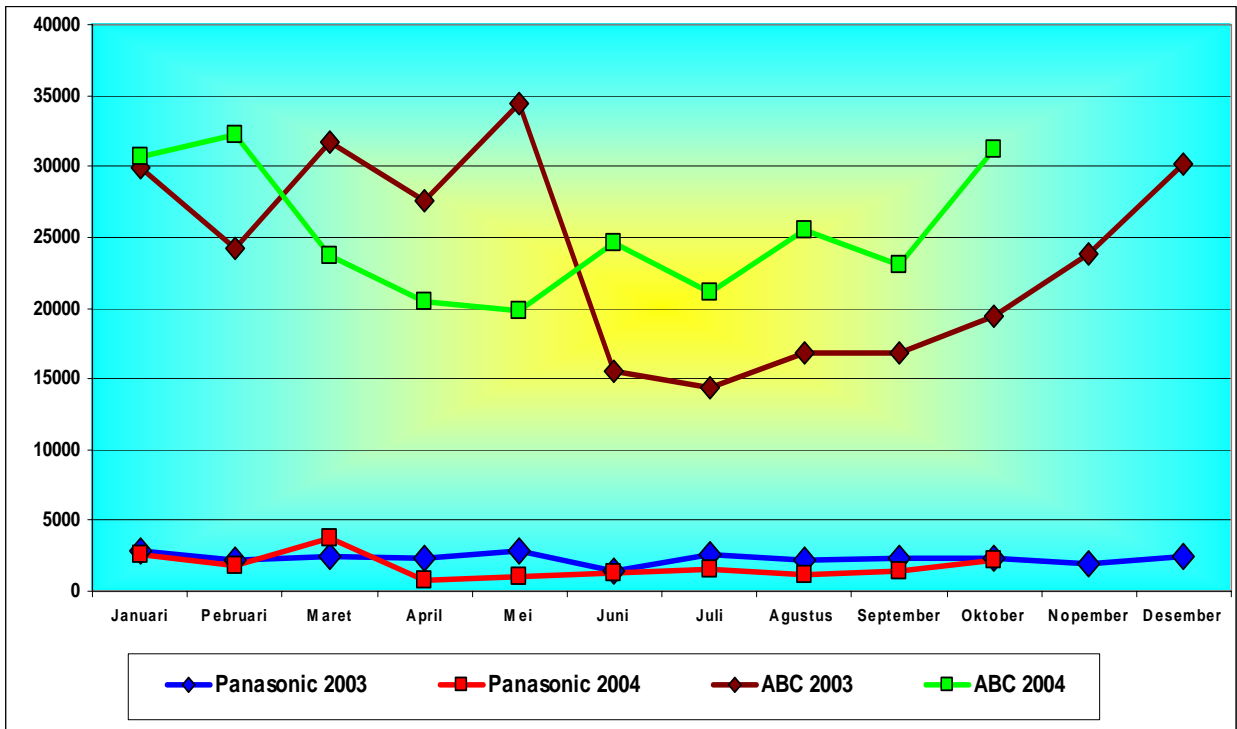
2003 dengan Maret 2002 sampai dengan Agustus 2002 mengalami kenaikan sebesar 14% sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel perbandingan volume penjualan baterai manganese R-6 Biru ABC Periode Maret 2003 – Agustus 2003 dan Maret 2002 – Agustus 2002 di Jawa dan Bali

<i>Bulan</i>	<i>Tahun (unit: pcs)</i>		<i>Selisih</i>	<i>Persentase</i>
	<i>2002</i>	<i>2003</i>		
<i>Maret</i>	<i>21.479.904</i>	<i>31.747.392</i>	<i>10.267.488</i>	<i>48</i>
<i>April</i>	<i>20.495.232</i>	<i>27.514.656</i>	<i>7.019.424</i>	<i>34</i>
<i>Mei</i>	<i>25.034.976</i>	<i>34.466.688</i>	<i>9.431.712</i>	<i>38</i>
<i>Juni</i>	<i>18.399.456</i>	<i>15.495.840</i>	<i>(2.903.616)</i>	<i>(16)</i>
<i>Juli</i>	<i>19.766.304</i>	<i>14.394.528</i>	<i>(5.371.776)</i>	<i>(27)</i>
<i>Agustus</i>	<i>17.670.816</i>	<i>16.835.616</i>	<i>(835.200)</i>	<i>(5)</i>
<i>Total</i>	<i>122.846.688</i>	<i>140.454.720</i>	<i>17.608.032</i>	<i>14</i>

- 1.5.3.3.9 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan di atas, persentase penurunan volume penjualan baterai *Manganese AA Blue* Panasonic periode Maret sampai dengan Agustus 2004 dibandingkan dengan Maret sampai dengan Agustus 2003 lebih besar dibandingkan dengan baterai ABC yaitu 32% dibandingkan dengan 4%. -----
- 1.5.3.3.10 Bahwa berdasarkan hasil analisis perbandingan di atas, persentase kenaikan volume penjualan baterai *Manganese AA Blue* Panasonic periode Maret sampai dengan Agustus 2003 dibandingkan dengan Maret sampai dengan Agustus 2002 lebih besar dibandingkan dengan baterai ABC yaitu 349% dibandingkan dengan 14%. -----
- 1.5.3.3.11 Bahwa dampak dari PGK Terlapor terhadap volume penjualan baterai *manganese AA blue* Panasonic dapat dilihat pada grafik di bawah ini: -----

Grafik perbandingan volume penjualan baterai ABC dan Panasonic



1.5.3.3.11.1 Bahwa berdasarkan grafik di atas, volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic pada bulan Maret 2004 mengalami kenaikan dibandingkan bulan sebelumnya. -----

1.5.3.3.11.2 Bahwa kenaikan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic ini terjadi setelah PT PGI *me-launching* program *display single pack* Panasonic pada bulan Februari 2004. -----

1.5.3.3.11.3 Bahwa Terlapor melaksanakan PGK pada bulan Maret 2004 sampai Agustus 2004 yang mengakibatkan terjadinya penurunan volume penjualan baterai Panasonic pada bulan April 2004 terhadap Maret 2004 yang sangat signifikan (memotong grafik penjualan 2003) yaitu sebesar 80,7% dan jauh di bawah volume penjualan baterai Panasonic untuk bulan yang sama tahun 2003. -----

1.5.3.3.11.4 Bahwa penurunan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* Panasonic tersebut terjadi sampai bulan Mei 2004 namun pada bulan Juni 2004 volume penjualan baterai Panasonic

mengalami pemulihan (*recovery*) dan sama besar dengan volume penjualan baterai Panasonic pada bulan yang sama untuk tahun 2003 (berhimpit dengan grafik penjualan 2003). -----

- 1.5.3.3.11.5 Bahwa dampak PGK terhadap volume penjualan baterai Manganese R-6 Biru ABC mengakibatkan terjadinya kenaikan volume penjualan baterai ABC tersebut. -----
- 1.5.3.3.11.6 Bahwa volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC pada periode April 2004 mengalami penurunan terhadap Maret 2004 namun sangat tidak signifikan yaitu hanya 13,6% bila dibandingkan penurunan baterai Panasonic Manganese AA blue periode yang sama. -----
- 1.5.3.3.11.7 Bahwa penurunan volume penjualan baterai *manganese* R-6 Biru ABC sebagaimana tersebut di atas, semakin membaik dan terus memulih sampai pada puncaknya yaitu terjadinya kenaikan volume penjualan bulan Juni 2004 yang sangat signifikan (memotong grafik penjualan 2003) dan berhasil melampaui volume penjualan baterai ABC pada periode yang sama untuk tahun 2003.--
- 1.5.3.3.11.8 Bahwa volume penjualan baterai *manganese* ABC R-6 Biru memiliki kecenderungan (*trend*) semakin naik secara runut waktu (*time series*) pada bulan Mei sampai Oktober 2004 (walaupun fluktuatif) dan volume penjualan baterai ABC selalu di atas volume penjualan baterai ABC untuk tahun 2003 pada periode yang sama. -----
- 1.5.3.3.12 **BAHWA BERDASARKAN URAIAN DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERKESIMPULAN BAHWA PGK MENGAKIBATKAN TERJADINYA PENURUNAN VOLUME PENJUALAN BATERAI MANGANESE AA BLUE PANASONIC.** -----
- 1.5.3.3.13 Bahwa tindakan Terlapor melalui PGK juga berpotensi untuk mengurangi tingkat persaingan di pasar bersangkutan; -----

- 1.5.3.3.14 Bahwa Terlapor melalui PGK pada pokoknya melaksanakan upaya untuk menyingkirkan (*excluding*) PT PGI dari pasar bersangkutan; -----
- 1.5.3.3.15 Bahwa PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor dapat menimbulkan perubahan yang substansial terhadap kondisi struktur persaingan pada pasar bersangkutan apabila PT PGI sebagai pesaing signifikan Terlapor keluar dari pasar akibat adanya PGK tersebut. -----
- 1.5.3.3.16 Bahwa keluarnya PT PGI berarti tidak ada lagi pesaing yang signifikan, menyebabkan Terlapor dalam menetapkan harga jual produk baterainya akan di atas harga yang kompetitif; -----
- 1.5.3.3.17 Bahwa PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor juga dapat menjadi sinyal berupa ancaman (*threat*) bagi pelaku usaha lain di pasar bersangkutan; -----
- 1.5.3.3.18 Bahwa perilaku Terlapor yang mengakibatkan tersingkirnya produk baterai Panasonic ini pada akhirnya akan mengurangi tingkat persaingan di pasar bersangkutan. -----
- 1.5.3.3.19 **BAHWA MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PELAKSANAAN PGK YANG BERPOTENSI MENGURANGI TINGKAT PERSAINGAN DAN PADA AKHIRNYA AKAN MENGURANGI OPSI YANG DIMILIKI OLEH KONSUMEN UNTUK MEMILIH PRODUK BATERAI SESUAI DENGAN PILIHANNYA. -----**

1.6. Pendapat Majelis Komisi terhadap Bantahan Terlapor atas dampak PGK.-

- 1.6.1 Bahwa Majelis Komisi mempertimbangkan bantahan dari Terlapor atas dampak PGK; -----
- 1.6.2 Bahwa Terlapor membantah dampak PGK dengan alasan-alasan sebagai berikut: -----
- 1.6.2.1 Penurunan omzet yang berpola yang dialami baterai Panasonic yang lebih tajam bila dibandingkan dengan ABC tidak saja disebabkan karena faktor permintaan pasar tetapi juga karena faktor pergantian merek dari National menjadi Panasonic; -----

- 1.6.2.2 Kekeliruan strategi marketing dalam pergantian merek yang justru mengakibatkan persaingan 2 (dua) merek baterai dari 1 (satu) distributor menjadi bersaing; -----
- 1.6.2.3 Pergantian kemasan baterai National/Panasonic menjadi single pack mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai National / Panasonic.-----
- 1.6.3 Bahwa Majelis Komisi berpendapat bantahan Terlapor yang menyatakan bahwa penurunan penjualan baterai Panasonic adalah karena faktor pergantian merek dari National menjadi Panasonic tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana diuraikan di bawah ini: -----
- 1.6.3.1 Bahwa baterai merek National berganti merek menjadi Panasonic sejak bulan Februari 2003. -----
- 1.6.3.2 Bahwa untuk menilai apakah pergantian merek National menjadi Panasonic menyebabkan penurunan volume penjualan maka perlu dilakukan perbandingan volume penjualan baterai *manganese* Panasonic AA *Blue* dengan baterai *manganese* National AA *Blue* untuk periode yang sama saat terjadinya pergantian merek dengan periode yang sama satu tahun sebelumnya. -----
- 1.6.3.3 Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganese* AA *Blue* National di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode Februari 2002 sampai dengan Desember 2002 dengan baterai Panasonic Februari 2003 sampai dengan Desember 2003 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel perbandingan volume penjualan baterai *manganese* AA *Blue* National untuk tahun 2002 dan 2003

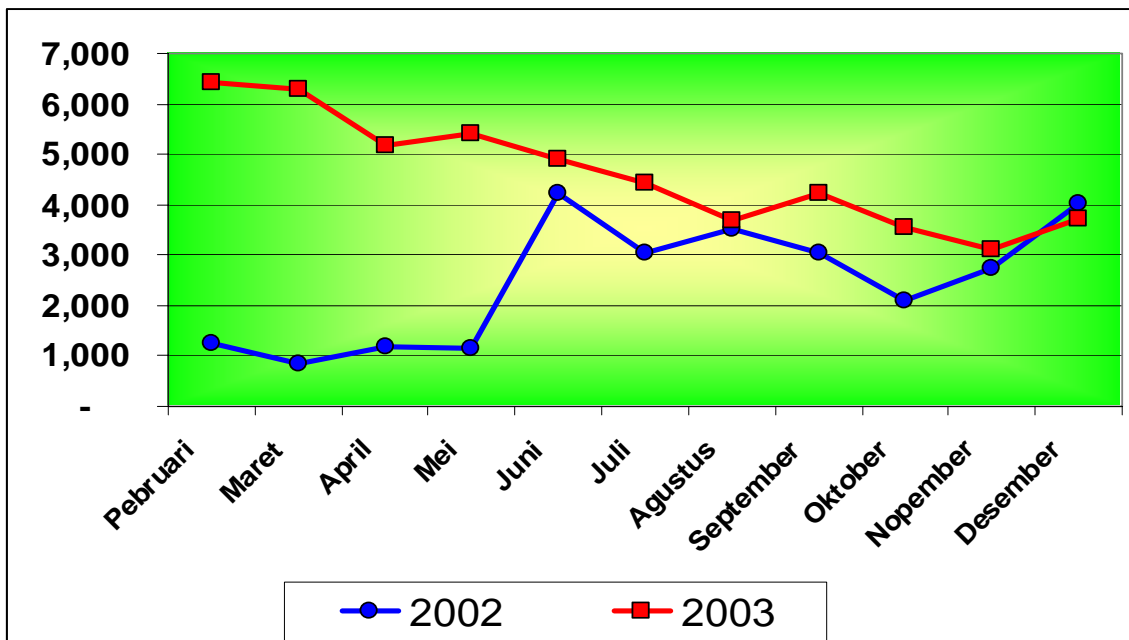
<i>Bulan</i>	<i>Tahun (unit: 000 pcs)</i>		<i>Kenaikan</i>	<i>Persentase</i>
	<i>2002</i>	<i>2003</i>		
<i>Februari</i>	163	2,253	2,090	1,282
<i>Maret</i>	224	2,457	2,233	997
<i>April</i>	296	2,292	1,996	674
<i>Mei</i>	316	2,806	2,490	788
<i>Juni</i>	286	1,465	1,179	412

<i>Juli</i>	649	2,591	1,942	299
<i>Agustus</i>	1,303	2,186	883	68
<i>September</i>	727	2,302	1,575	217
<i>Oktober</i>	919	2,302	1,383	150
<i>November</i>	1,106	1,939	833	75
<i>Desember</i>	2,557	2,468	(89)	(3)
Total	8,546	25,061	16,515	193

1.6.3.4. Bahwa berdasarkan perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* pada tabel di atas, terdapat kenaikan volume penjualan dari 8.546.000 pcs menjadi 25.061.000 pcs atau mengalami kenaikan sebesar 16.515.000 pcs atau sebesar 193% . -----

1.6.3.5. Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic* pada periode sebelum (2002) dan sesudah pergantian merek (2003) dapat pula terlihat dalam grafik di bawah ini. -----

Grafik Volume Penjualan pada saat Pergantian merek baterai National menjadi Panasonic



- 1.6.3.6. Bahwa berdasarkan grafik di atas, volume penjualan baterai National *Manganese AA Blue* tahun 2002 periode Pebruari sampai dengan Desember terjadi kecenderungan kenaikan dengan rata-rata (kasar) volume penjualan 2.500.000 pcs. Sedangkan volume penjualan baterai Panasonic *Manganese AA Blue* tahun 2003 periode Pebruari sampai dengan Desember terjadi kecenderungan penurunan dengan rata-rata (kasar) volume penjualan 5.000.000 pcs. Isu pergantian merek baterai dari National menjadi Panasonic (Pebruari 2003) menyebabkan penurunan adalah tidak akurat karena secara runut waktu (time series), volume penjualan baterai National (2002) dibandingkan dengan volume penjualan baterai Panasonic (2003) selalu berada di bawah kecuali pada bulan Desember. -----
- 1.6.3.7. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PERGANTIAN MEREK DARI NATIONAL KE PANASONIC TIDAK MENGAKIBATKAN PENURUNAN VOLUME PENJUALAN PANASONIC D/H NATIONAL.** -----
- 1.6.4. Bahwa bantahan Terlapor yang menyebutkan penurunan penjualan baterai Panasonic dengan alasan “pergantian merek dari National ke Panasonic sebagai kekeliruan strategi marketing yang justru mengakibatkan persaingan 2 (dua) merek baterai dari 1 (satu) distributor menjadi bersaing”, adalah tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagaimana diuraikan di bawah ini: -----
- 1.6.4.1 Bahwa berdasarkan keterangan PT. PGI, baterai National berganti merek menjadi Panasonic pada bulan Februari 2003. *Launching* dilakukan pada tanggal 1 April 2003 dan sejak saat itu sudah tidak boleh menjual baterai merek National. -----
- 1.6.4.2 Bahwa perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* National di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode April sampai dengan Desember 2002 dengan baterai Panasonic April sampai dengan Desember 2003 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: -----

Tabel Perbandingan Volume Penjualan Baterai Manganese AA
Blue Jawa dan Bali periode April - Desember 2002 dan April -
Desember 2003

<i>Bulan</i>	<i>Tahun (unit: 000 pcs)</i>		<i>Kenaikan</i>	<i>Persentase</i>
	2002	2003		
April	296	2,292	1,996	674
Mei	316	2,806	2,490	788
Juni	286	1,465	1,179	412
Juli	649	2,591	1,942	299
Agustus	1,303	2,186	883	68
September	727	2,302	1,575	217
Oktober	919	2,302	1,383	150
November	1,106	1,939	833	75
Desember	2,557	2,468	(89)	(3)
Total	8,159	20,351	12,192	149

1.6.4.3. Bahwa dari hasil perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue National* dengan baterai Panasonic, baterai Panasonic mengalami kenaikan sebesar 149%. -----

1.6.5. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PENDAPAT BAHWA PERGANTIAN MEREK DARI NATIONAL KE PANASONIC SEBAGAI KEKELIRUAN STRATEGI MARKETING YANG JUSTRU MENGAKIBATKAN PERSAINGAN 2 (DUA) MEREK BATERAI DARI 1 (SATU) DISTRIBUTOR MENJADI BERSAING ADALAH KELIRU KARENA JUSTRU PERGANTIAN MEREK BATERAI NATIONAL MENJADI PANASONIC ADALAH MERUPAKAN STRATEGI MARKETING YANG MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN.** -----

1.6.6. Bahwa bantahan Terlapor yang menyebutkan bahwa pergantian kemasan baterai *manganese AA Blue Panasonic* menjadi *single pack* mengakibatkan penurunan volume penjualan baterai Panasonic adalah

tidak benar. Pendapat Majelis Komisi tersebut berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut: -----

1.6.6.1. Bahwa PT. PGI mengeluarkan *single pack* dengan merek National yang diluncurkan sejak tanggal 22 Juli 2002. -----

1.6.6.2. Bahwa berdasarkan dokumen penjualan PT. PGI, perbandingan volume penjualan PT. PGI untuk baterai *manganese AA Blue* di wilayah Pulau Jawa dan Bali antara periode Juli sampai dengan Desember tahun 2001 dengan periode Juli sampai dengan Desember tahun 2002 dapat dilihat pada tabel di bawah ini: ----

Tabel Perbandingan Volume Penjualan Baterai Manganese AA Blue Jawa dan Bali periode Juli - Desember 2001 dan Juli - Desember 2002

Bulan	Tahun (unit: 000 pcs)		Kenaikan	Persentase
	2001	2002		
<i>Juli</i>	201	649	448	223
<i>Agustus</i>	202	1,303	1,101	545
<i>September</i>	227	727	500	220
<i>Oktober</i>	170	919	749	441
<i>November</i>	195	1,106	911	467
<i>Desember</i>	153	2,557	2,404	1,571
Total	1,148	7,261	6,113	532

(sumber: dokumen PT. Panasonic Gobel Indonesia)

1.6.6.3. Bahwa hasil perbandingan volume penjualan baterai *manganese AA Blue* baterai National, baterai National mengalami kenaikan sebesar 532%. -----

1.6.6.4. **BAHWA BERDASARKAN FAKTA-FAKTA TERSEBUT DI ATAS, MAJELIS KOMISI BERPENDAPAT BAHWA PERGANTIAN KEMASAN BATERAI NATIONAL MENJADI *SINGLE PACK* TIDAK MENAKIBATKAN VOLUME PENJUALAN BATERAI PANASONIC MENGALAMI PENURUNAN.** -----

- Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta tersebut di atas, Majelis Komisi selanjutnya menilai apakah Terlapor telah terbukti melakukan perjanjian dan/atau

kegiatan yang dilarang sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999, khususnya Pasal 15 ayat (3) huruf b, Pasal 19 huruf a dan huruf b dan Pasal 25 ayat 1 huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999;-----

3. Menimbang bahwa Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 berbunyi 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.”*

Menimbang bahwa Pasal 15 ayat (3) huruf b mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. Pelaku Usaha. -----

Menimbang bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam pasal 1 angka 5 Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.1 di atas, Terlapor adalah Pelaku Usaha sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 1 angka 5 Undang-Undang No. 5 tahun 1999; -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut, unsur pelaku usaha dalam pasal 15 ayat (3) telah terpenuhi. -----

2. Membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor telah membuat Perjanjian PGK yang ditanda tangani oleh toko grosir atau semi grosir peserta PGK dengan isi ketentuan sebagai berikut: -----

1. Program Pajang dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut: -----
 - a. Toko mempunyai *space*/ruang pajang baterai ABC dengan ukuran minimal 0,5 x 1 meter; -----
 - b. Toko bersedia memajang baterai ABC; -----

- c. Toko bersedia memasang POS (material promosi) ABC. -----
- 2. Komitmen toko untuk tidak menjual baterai Panasonic dengan mendapatkan potongan tambahan 2%, dengan ketentuan sebagai berikut: -----
 - a. Toko yang sebelumnya jual baterai Panasonic, mulai bulan Maret sudah tidak jual lagi; -----
 - b. Toko hanya menjual baterai ABC. -----
- 3. Mengikuti Program Pajang dan Komitmen untuk tidak jual baterai Panasonic. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur “membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa” dalam pasal 15 ayat 3 telah terpenuhi. -----

- 3. 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. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Perjanjian PGK yang dilaksanakan oleh Terlapor yang berisi pemberian potongan tambahan sebesar 2% dengan syarat toko grosir atau semi grosir tidak menjual baterai Panasonic, berarti Terlapor juga melarang toko grosir atau semi grosir untuk membeli baterai Panasonic yang merupakan produk pesaing dari Terlapor. -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur “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” pada pasal ini terpenuhi. -----

MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 15 AYAT 3 HURUF B TERPENUHI. -----

- 4. Menimbang bahwa bunyi Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah 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 yang bersangkutan;” -----*

Menimbang bahwa Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut : -----

1. Pelaku Usaha -----
Menimbang bahwa yang dimaksud dengan pelaku usaha dalam Pasal 19 huruf a adalah sama dengan pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 15 ayat (3) huruf b di atas. -----
Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut, unsur “pelaku usaha” dalam pasal 19 huruf a terpenuhi. -----

2. Melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain. -----
Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.3 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor telah melakukan kegiatan promosi berupa PGK. -----
Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur “melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain” dalam pasal ini telah terpenuhi. -----

3. Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan. -----
Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.4 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa kegiatan promosi berupa PGK yang memuat ketentuan atau persyaratan yang melarang toko grosir atau semi grosir untuk menjual baterai Panasonic merupakan upaya untuk menyingkirkan atau setidaknya mempersulit pelaku usaha pesaingnya, dalam perkara ini PT PGI, untuk melakukan kegiatan usaha yang sama dalam pasar yang bersangkutan. -----
Bahwa dengan demikian unsur “menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan” pada pasal ini telah terpenuhi. -----

4. Yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha yang tidak sehat. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.5 di atas, Majelis Komisi berpendapat bahwa dengan adanya PGK, Terlapor telah mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dalam bentuk: -----

- a. tersingkirnya atau setidaknya-tidaknya mempersulit pesaing (PT PGI) untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan yang sama; -----
- b. terjadinya penurunan volume penjualan baterai *manganese AA Blue Panasonic*. -----
- c. berkurangnya tingkat persaingan yang pada akhirnya akan mengurangi opsi yang dimiliki oleh konsumen untuk memilih produk baterai sesuai dengan pilihannya; -----

Menimbang bahwa berdasarkan hal tersebut di atas, unsur “Yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha yang tidak sehat.” telah terpenuhi. -----

MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 19 HURUF A TERPENUHI. -----

5. Menimbang bahwa bunyi Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 adalah 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:

- b. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu;”*-----

Menimbang bahwa Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut : -----

1. Pelaku Usaha. -----

Menimbang bahwa unsur pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 19 huruf b telah terpenuhi sebagaimana yang telah diuraikan dalam pemenuhan unsur Pasal 15 ayat 3 huruf b di atas. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur “pelaku usaha” pada pasal ini terpenuhi. -----

2. melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain. -----

Menimbang bahwa unsur melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, telah terpenuhi pada Pasal 19 huruf a maka unsur yang sama dalam Pasal 19 huruf b telah terpenuhi. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur “melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri-sendiri maupun bersama pelaku usaha lain” dalam pasal ini telah terpenuhi. -----

3. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu. -----

Menimbang bahwa berdasarkan fakta-fakta: -----

- Bahwa pelanggan dalam perkara ini adalah toko-toko grosir dan semi grosir. -----
- Bahwa toko grosir dan semi grosir yang tidak hanya pelanggan ABC namun juga pelanggan PT PGI yang pada hakekatnya memiliki opsi untuk berpartisipasi atau tidak di dalam PGK; -----
- Bahwa keikutsertaan toko grosir dan semi grosir di dalam PGK pada hakekatnya hanya didasarkan kepada pertimbangan ekonomis sehingga pada saat toko-toko grosir dan semi grosir memutuskan untuk menggunakan opsinya untuk mengikuti PGK maka sebagai konsekuensi logisnya toko-toko grosir dan semi grosir tersebut memutuskan untuk tidak berhubungan usaha dengan PT PGI; -----
- Bahwa PGK pada pokoknya ditujukan untuk menyingkirkan atau setidaknya menyulitkan PT PGI sebagai pesaing Terlapor untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan dan tidak dimaksudkan untuk menghalangi toko-toko grosir atau semi grosir untuk berhubungan usaha dengan PT PGI; -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur “menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu” dalam pasal ini tidak terpenuhi. -----

BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR-UNSUR DI ATAS, MAKA UNSUR-UNSUR PASAL 19 HURUF B TIDAK TERPENUHI. ----

6. Menimbang bahwa Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. Ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut: -----

Menimbang, bahwa bunyi Pasal 25 ayat (1) huruf a adalah sebagai berikut : -----

“Pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk:

- a. menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas;”-----*

Menimbang bahwa pasal 25 ayat (1) huruf a Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mengandung unsur-unsur sebagai berikut : -----

1. Pelaku usaha. -----

Menimbang bahwa unsur pelaku usaha yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (1) huruf a telah terpenuhi sebagaimana yang telah diuraikan dalam pemenuhan unsur Pasal 15 ayat 3 huruf b di atas. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur “pelaku usaha” pada pasal ini terpenuhi. -----

2. Menggunakan Posisi Dominan, secara langsung atau tidak langsung. -----

Menimbang bahwa untuk menentukan posisi dominan, Majelis Komisi terlebih dahulu akan mempertimbangkan ketentuan yang terkandung di dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a. -----

Menimbang, bunyi Pasal 25 ayat (2) huruf a adalah sebagai berikut: -----

”Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila:

- a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu;” -----*

Majelis Komisi selanjutnya mempertimbangkan pemenuhan unsur-unsur Pasal 25 ayat (2) huruf a sebagai berikut: -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.2.3, Majelis Komisi berpendapat bahwa Terlapor menguasai 88,73% pangsa pasar baterai manganese AA secara nasional. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur posisi dominan yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a telah terpenuhi. -----

Menimbang bahwa dengan terpenuhinya unsur posisi dominan sebagaimana terkandung di dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a, maka unsur posisi dominan sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 25 ayat (1) huruf a telah terpenuhi. -----

3. Menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas. -----

Menimbang bahwa berdasarkan analisis fakta-fakta angka 1.5 Terlapor telah menetapkan syarat-syarat perdagangan yang terkandung di dalam surat perjanjian PGK dimana salah satu syarat pemberian potongan tambahan sebesar 2% adalah jika toko grosir dan semi grosir tidak menjual baterai Panasonic. -----

Menimbang bahwa syarat-syarat perdagangan dalam PGK tersebut ditujukan untuk mencegah atau menghalangi konsumen memperoleh baterai Panasonic yang bersaing dengan baterai ABC baik segi harga maupun kualitas di grosir atau semi grosir yang mengikuti PGK Terlapor. -----

Menimbang bahwa dengan demikian unsur “menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas” dalam pasal ini terpenuhi. -----

MENIMBANG BAHWA BERDASARKAN ANALISIS PEMENUHAN UNSUR TERSEBUT DI ATAS, UNSUR-UNSUR PASAL 25 AYAT (1) HURUF A JO AYAT (2) HURUF A TERPENUHI. -----

7. Menimbang, bahwa sebelum memutuskan perkara ini, Majelis Komisi terlebih dahulu akan menanggapi surat-surat dari Penasehat hukum Terlapor sebagaimana telah disebutkan dalam angka 27 tentang duduk perkara. -----
8. Menimbang bahwa Penasehat Hukum Terlapor telah mengirimkan surat-surat kepada Majelis Komisi, yaitu surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005 perihal keberatan atas proses pemeriksaan dalam perkara No. 06/KPPU-L/2004 dan surat No. 114/LK-Ins/I/05 tanggal 13 Januari 2005 perihal permohonan pengajuan saksi ahli (ahli) dalam perkara no. 06/KPPU-L/2004 yang disampaikan pada masa Perpanjangan Pemeriksaan Lanjutan, dan surat No. 137/LK-Ins/I/05 tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan yang disampaikan kepada Majelis Komisi pada Masa Penyusunan Putusan. -----

9. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah menanggapi isi Surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005 di dalam ruang pemeriksaan sebagaimana tercantum dalam BAP tanggal 17 Januari 2005 dimana pada pokoknya Terlapor dan Penasehat hukumnya telah meralat isi Surat No. 111/LK-Ins/I/05 tanggal 10 Januari 2005. -----
10. Menimbang bahwa Majelis Komisi telah pula menanggapi isi Surat No. 114/LK-Ins/I/05 tanggal 13 Januari 2005 dan menyampaikan pertimbangannya bahwa berdasarkan keterangan-keterangan Pelapor, Terlapor, dan saksi-saksi maupun berdasarkan dokumen-dokumen yang telah diterima Majelis Komisi serta karena keterbatasan waktu yang ditentukan oleh Undang-Undang No. 5 tahun 1999, Majelis Komisi menilai telah memiliki bukti-bukti yang cukup untuk mengambil Putusan. -----
11. Menimbang bahwa dalam Masa Penyusunan Putusan, Majelis Komisi telah pula menerima Surat dari Penasehat Hukum Terlapor No. 137/LK-Ins/I/05 pada tanggal 28 Januari 2005 perihal pemberitahuan yang mana Majelis Komisi telah membaca namun tidak mempertimbangkan isi dari surat tersebut karena surat tersebut diserahkan setelah lewat batas waktu pemeriksaan lanjutan yang telah ditentukan. -----
12. Menimbang, bahwa sebelum memutuskan perkara ini, Majelis Komisi terlebih dahulu mempertimbangkan hal-hal lain sebagai berikut: -----
 - Bahwa Terlapor sebelumnya tidak pernah terlibat perkara pelanggaran dan diputuskan melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999; -----
 - Bahwa Penasehat Hukum Terlapor telah menyampaikan surat korespondensi pada saat Penanganan Perkara memasuki Masa Penyusunan Putusan yang dapat dianggap sebagai upaya untuk mempengaruhi Majelis Komisi dalam penyusunan putusan yang secara etika maupun kepatutan tidak dapat dibenarkan; -----
13. Menimbang bahwa berdasarkan fakta serta kesimpulan di atas, dan dengan mengingat Pasal 43 ayat (3) Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999:-----

MEMUTUSKAN

1. Menyatakan bahwa Terlapor **terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 15 ayat (3) huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.** -----
2. Menyatakan bahwa Terlapor **terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 19 huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.** -----
3. Menyatakan bahwa Terlapor **tidak terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 19 huruf b Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.** -----
4. Menyatakan bahwa Terlapor **terbukti secara sah dan meyakinkan melanggar Pasal 25 ayat (1) huruf a jo. ayat (2) huruf a Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999.** -----
5. Membatalkan Perjanjian Geser Kompetitor yang dibuat oleh Terlapor dengan toko grosir dan semi grosir. -----

6. Memerintahkan Terlapor untuk menghentikan dan tidak mengulang kembali kegiatan promosi berupa Program Geser Kompetitor atau bentuk lain yang sejenis; -----

Demikian diputuskan dalam Sidang Majelis Komisi pada hari Rabu, tanggal 2 Maret 2005, oleh Majelis Komisi yang terdiri dari Ir. H. Mohammad Iqbal sebagai Ketua, Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M. sebagai Anggota, dan Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc. sebagai Anggota. Putusan tersebut diucapkan dalam persidangan yang terbuka untuk umum pada hari Rabu, tanggal 2 Maret 2005, oleh Majelis Komisi yang sama, dengan dibantu oleh: HMBC Rikrik Rizkiyana, SH, Gopprera Panggabean, SE, Ak, Anang Triyono, SE, Dora Pristina, S.H., M.Si, Verry Iskandar, SH, dan Lukman Sungkar, SE, MM, masing-masing sebagai Investigator, serta Akhmad Muhari, SH dan Vovo Iswanto, S.H., LL.M., masing-masing sebagai Panitera;-----

Ketua Majelis,

t.t.d

Ir. H. Mohammad Iqbal

Anggota Majelis,

t.t.d

Dr. Syamsul Maarif, S.H., LL.M.

Anggota Majelis,

t.t.d

Dr. Ir. Bambang P Adiwiyoto, MSc.

Panitera,

t.t.d

Vovo Iswanto, S.H., LL.M.

t.t.d

Akhmad Muhari, S.H.