



Studi Terhadap Dampak Perjanjian Integrasi Vertikal pada Industri Farmasi Ditinjau dari Perspektif Hukum Persaingan Usaha

(Study of the impact vertical integration agreements in the pharmaceutical industry from the perspective of competition law)

Windha*¹, & Syarifah Lisa Andriati²

¹Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia

²Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara, Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara, Indonesia

ABSTRACT: The pharmaceutical industry in Indonesia shows a relatively high market concentration and tends towards oligopoly, making it vulnerable to vertical integration agreements that can lead to unhealthy competition. Vertical integration agreements in the pharmaceutical industry can create efficiency but can also be a means for businesses to hinder competition because such agreements can cause market foreclosure. The problem addressed in this writing is how vertical integration agreements affect the pharmaceutical industry and what testing principles are used to prove vertical integration agreements that have anti-competitive impacts in the pharmaceutical industry. The research method is juridical-normative research method using secondary data in the form of laws regulations and the results of KPPU's initial research used to analyze the issues. Data analysis uses qualitative analysis by processing data into a response to answer the problem. The results of this journal research are that the positive impact of vertical integration in the pharmaceutical industry can create efficiency, increase marketing size, and strengthen supply stability. However, the negative impact is that vertically integrated companies will have the ability to create market foreclosure. The approach used to prove violations of vertical integration agreements is the rule of reason approach with the testing principles of analyzing capability, incentive, and consumer impact. Therefore, it must be further proven whether there is an impact from vertical integration agreements in the pharmaceutical industry that has led to anti-competitive impacts. Suggestions that can be given are that the government or competing businesses are expected to conduct further studies on pharmaceutical companies that have vertical integration agreements to analyze the impacts of such agreements. Then, the results of the study on businesses that have vertical integration agreements in the pharmaceutical industry should be followed up if there are indications of violations of vertical integration agreements in the pharmaceutical industry.

Keywords: vertical integration; pharmaceutical industry; rule of reason.

ABSTRAK: Industri farmasi Indonesia menunjukkan konsentrasi pasar yang cukup tinggi dan cenderung oligopoli sehingga rentan terhadap praktik perjanjian integrasi vertikal yang dapat menyebabkan persaingan usaha tidak sehat. Perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi mampu menciptakan efisiensi, namun dapat menjadi sarana untuk menghambat persaingan usaha. Masalah yang diangkat dalam penulisan ini adalah bagaimanakah dampak perjanjian integrasi vertikal dan bagaimanakah prinsip pengujian dalam membuktikan perjanjian integrasi vertikal yang berdampak anti persaingan dalam industri farmasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian yuridis-normatif dengan menggunakan data sekunder berupa peraturan perundang-undangan dan hasil penelitian awal KPPU yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat. Analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan cara mengolah data menjadi suatu tanggapan untuk menjawab permasalahan. Hasil penelitian jurnal ini adalah integrasi vertikal pada industri farmasi dapat menciptakan efisiensi dan memperkuat stabilitas pasokan. Namun perusahaan yang terintegrasi akan mempunyai kemampuan untuk menciptakan *market foreclosure*. Pendekatan yang digunakan dalam membuktikan pelanggaran perjanjian integrasi vertikal adalah pendekatan *rule of reason* dengan prinsip pengujian analisis kemampuan, insentif, dan dampak konsumen. Saran yang dapat diberikan adalah diharapkan pemerintah atau pelaku usaha pesaing melakukan telaah terhadap perusahaan farmasi yang terintegrasi vertikal dan patut diduga telah menciptakan *market foreclosure* dengan menggunakan analisis kemampuan, insentif, dan dampak konsumen. Selanjutnya, hasil telaah harus ditindaklanjuti jika terdapat indikasi pelanggaran perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh perusahaan farmasi.

Kata kunci: integrasi vertikal; industri farmasi; hukum persaingan usaha.

Pendahuluan

Persaingan usaha menjadi salah satu faktor penting dalam menjalankan roda perekonomian di suatu negara [1]. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan

Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (selanjutnya disebut dengan UU No. 5 Tahun 1999) mengamanatkan bahwa persaingan usaha harus

Article history

Received: 24 April 2023
Accepted: 22 Mei 2023
Published: 24 August 2023

Access this article



*Corresponding Author: Windha

Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia, 55281 | Email: windha@ugm.ac.id

dijalankan dengan berasaskan demokrasi ekonomi yang memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dengan kepentingan masyarakat sehingga UU No. 5 Tahun 1999 memiliki peranan sangat penting dalam mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat [2]. Dalam usaha mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat, UU No. 5 Tahun 1999 telah mengatur 11 (sebelas) bentuk perjanjian yang dilarang termasuk praktik perjanjian integrasi vertikal yang dapat menyebabkan persaingan usaha tidak sehat.

Larangan dalam melakukan perjanjian integrasi vertikal termaktub dalam Pasal 14 UU Nomor 5 Tahun 1999 yang berbunyi:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk di dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan rangkaian hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam suatu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat”.

Integrasi vertikal merupakan sebuah bentuk perjanjian yang dibuat untuk menguasai beberapa unit usaha atau bagian dari rangkaian produksi barang dan/ atau jasa tertentu. Integrasi vertikal dapat dilakukan dengan strategi penguasaan unit atau rangkaian produksi dari hulu ke hilir hingga distribusi barang dan/atau jasa sampai ke konsumen akhir [3]. Merujuk pada ketentuan Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal (selanjutnya disebut dengan PKPPU No. 5 Tahun 2010), integrasi vertikal mampu menurunkan efek negatif dari struktur pasar monopoli yang ada pada setiap tahap produksi dan distribusi. Integrasi vertikal dapat pula membatasi margin ganda sehingga konsumen pada akhirnya dapat diuntungkan karena mendapatkan produk barang dan/ atau jasa dengan harga yang lebih murah. Perusahaan juga diuntungkan dengan strategi ini yang didapatkan melalui pemanfaatan efisiensi teknis dan efisiensi biaya transaksi sehingga laba total akan lebih besar [4].

Penguasaan usaha secara vertikal dilakukan dengan cara menguasai berbagai jalur usaha baik di tingkat hulu sampai ke hilir. Integrasi vertikal dapat dibedakan menjadi 3 (tiga), yaitu jika:

- a. sebuah perusahaan dikatakan melakukan integrasi vertikal hulu apabila mereka memiliki lebih dari satu unit usaha yang memproduksi bahan-bahan pendukung untuk dapat memproduksi produk utama;

- b. sebuah perusahaan dikatakan melakukan integrasi vertikal hilir apabila mereka dapat menguasai berbagai distribusi dan penjualan; dan
- c. sebuah perusahaan dikatakan melakukan integrasi vertikal dari hulu ke hilir apabila pelaku usaha menguasai seluruh tahap dalam rantai suplai baik pada tahap produksi sampai dengan tahap distribusi [5].

Integrasi vertikal memang memiliki berbagai dampak positif karena menciptakan efisiensi, namun integrasi vertikal dapat dijadikan sebagai sarana yang dilakukan oleh para pelaku usaha untuk menghambat persaingan di pasar bersangkutan karena dapat meningkatkan biaya produksi barang dan/atau jasa yang harus ditanggung oleh pelaku usaha pesaing untuk mengakses bahan baku atau jalur distribusi yang dibutuhkan untuk menjual produknya. Selain itu, integrasi vertikal juga dapat mengurangi ketersediaan bahan baku dan meningkatkan modal yang dibutuhkan pelaku usaha pesaing untuk masuk ke pasar sehingga integrasi vertikal dapat menimbulkan hambatan untuk masuk ke sebuah pasar atau *barrier to entry* [6]. Dengan demikian, praktik perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi bagaikan pisau bermata dua sehingga dampak yang ditimbulkan dari adanya perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi perlu diperhatikan secara seksama.

Industri farmasi merupakan perusahaan yang bergerak dalam pembuatan obat atau bahan baku obat yang secara resmi telah memperoleh izin dari Menteri Kesehatan [7]. Industri farmasi merupakan salah satu industri terbesar di dunia. Hal ini dikarenakan bahwa pendapatan pada sektor ini dapat menyumbang lebih dari US\$2,8 triliun [8]. Di Indonesia, permintaan untuk produk industri farmasi cenderung sangat besar dan menjadi salah satu sektor paling menguntungkan sepanjang tahun 2021 [9]. Hal ini disebabkan karena jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 264 juta jiwa pada tahun 2018 [10]. Alasan lain industri farmasi cenderung sangat besar dan menjadi salah satu sektor paling bergairah adalah tingkat kesadaran masyarakat dalam menggunakan obat terus meningkat dan didukung pula dengan menguatnya daya beli masyarakat telah memberikan dampak positif yang signifikan pada pertumbuhan industri farmasi di Indonesia [11]. Namun, dibalik perkembangan pesat tersebut, industri farmasi yang merupakan industri yang sangat vital bagi kelangsungan hidup masyarakat di suatu negara menjadi salah satu industri yang rentan terhadap praktik persaingan usaha tidak sehat.

Industri farmasi merupakan industri yang cenderung padat modal atau dengan kata lain merupakan industri yang memiliki modal yang besar sehingga salah satu hambatan

untuk masuk adalah jumlah modal dan juga teknologi yang kompleks [12]. Pada hakikatnya, industri farmasi tidak hanya akan bersinggungan dengan obat-obatan dan medis, namun setiap langkah yang dilewati harus melalui proses yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan [13].

Industri Farmasi di Indonesia memiliki peluang yang besar untuk tumbuh. Hal ini ditandai dengan semakin bertambahnya jumlah industri farmasi di Indonesia [14]. Pada tahun 2017, terdapat 213 (dua ratus tiga belas) perusahaan farmasi yang terdiri dari 4 (empat) perusahaan farmasi berstatus badan usaha milik negara, 31 (tiga puluh satu) berstatus penanaman modal asing, dan sisanya adalah perusahaan farmasi yang berstatus penanaman modal dalam negeri [15] serta terdapat sekitar 208 (dua ratus delapan) perusahaan farmasi pada tahun 2018. Sampai dengan tahun 2021, terdapat 241 (dua ratus empat puluh satu) industri pembuatan obat-obatan, 17 (tujuh belas) industri bahan baku obat-obatan, 132 (seratus tiga puluh dua) industri obat-obatan tradisional, dan 18 (delapan belas) industri ekstraksi produk farmasi alami serta pada tahun 2022, terdapat 220 perusahaan di industri farmasi di Indonesia yang sebanyak 90 (sembilan puluh) persen di antaranya berfokus pada sektor hilir dalam produksi obat-obatan [16].

Menilik keadaan rantai pasok sektor industri farmasi, perusahaan farmasi digolongkan menjadi perusahaan penyedia dan penyalur bahan baku obat, produksi manufaktur, intermediasi, dan penyimpanan distribusi, serta ritel. Dalam rantai pasok industri farmasi, perilaku perusahaan farmasi dapat dibagi menjadi dua yaitu *pertama*, melakukan integrasi vertikal ke depan untuk memperbesar *marketing size* dan *kedua*, perusahaan juga melakukan integrasi vertikal ke belakang dengan pemasok untuk memperkuat stabilitas pasokan. Perilaku lainnya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan integrasi vertikal dengan anak perusahaan sehingga berpotensi mengurangi persaingan. Akibatnya, terdapat risiko dan dampak anti persaingan bagi perusahaan-perusahaan sejenis yang tidak dapat mengikuti strategi tersebut akan menjadi semakin sulit untuk mengakses pasar bersangkutan [17].

Berdasarkan penjabaran latar belakang diatas, terdapat risiko atau dampak anti persaingan yang dapat timbul dari adanya praktik perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi sehingga studi terhadap dampak perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha perlu dilakukan untuk melihat bagaimanakah dampak perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi dan bagaimanakah prinsip pengujian dalam membuktikan praktik perjanjian integrasi

vertikal yang berdampak anti persaingan dalam industri farmasi.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum yuridis-normatif dengan data yang digunakan adalah data sekunder yaitu bahan hukum primer berupa peraturan perundang-undangan baik berupa UU No. 5 Tahun 1999 dan PKPPU No. 5 Tahun 2010, bahan hukum sekunder berupa penelitian awal Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Penelitian Sektor Strategis terkait Pencegahan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat pada Industri Farmasi di Indonesia, buku-buku, penelitian-penelitian hukum, dan/atau dokumen lain yang relevan dengan dampak perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha yang akan dijadikan sebagai basis data dalam penelitian untuk menganalisis permasalahan yang diangkat. Pengumpulan dan pengambilan data yang digunakan dalam penelitian jurnal ini adalah studi kepustakaan (*library research*) dengan cara membaca, mempelajari, meneliti, mengidentifikasi dan menganalisis data yang berkaitan dengan objek yang diteliti sehingga berarti bahwa penelitian jurnal ini tidak mengenal penelitian lapangan (*field research*) karena yang diteliti adalah bahan-bahan hukum normatif (*library based research*).

Analisis data yang dilakukan dalam penulisan jurnal ini adalah dengan cara analisis kualitatif dengan melakukan *editing* yaitu pemeriksaan kembali bahan hukum yang diperoleh terutama dari kelengkapannya, kejelasan maknanya, kesesuaian, dan/atau relevansinya. Selanjutnya adalah rekonstruksi bahan atau data yaitu dengan cara menyusun ulang bahan hukum secara teratur, berurutan, dan logis sehingga mudah dipahami dan/atau diinterpretasikan. Langkah terakhir adalah *systematizing* dengan cara menempatkan bahan hukum secara berurutan menurut kerangka sistematika bahasan atau urutan permasalahan dalam penulisan jurnal ini sehingga dapat diuraikan secara objektif studi kasus dampak perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha.

Hasil dan Diskusi

Dampak Perjanjian Integrasi Vertikal Pada Industri Farmasi Ditinjau dari Perspektif Hukum Persaingan Usaha

Alasan Pelaku Usaha pada Industri Farmasi yang Melakukan Perjanjian Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal adalah perjanjian yang dilakukan untuk menguasai beberapa unit usaha dalam rangkaian produksi barang dan/atau jasa tertentu [18]. Biasanya, pelaku usaha melakukan perjanjian integrasi vertikal dikarenakan ingin menciptakan hambatan masuk pasar bagi pendatang baru, memberikan fasilitasi investasi, ataupun dengan alasan untuk menjaga kualitas produk [19]. Dalam sektor industri farmasi, alasan-alasan pelaku usaha melakukan perjanjian integrasi vertikal adalah untuk:

a. mencapai efisiensi

Kebangkrutan merupakan kondisi perusahaan yang mengalami kegagalan dalam memenuhi berbagai kewajibannya dalam beroperasi sehingga menyebabkan ketidakmampuan perusahaan tersebut dalam membiayai biaya operasionalnya [20]. Dengan demikian, integrasi vertikal pada industri farmasi dijadikan sebagai sarana untuk mencapai harga yang bersaing dari produk farmasi yang dipasarkan. Efisiensi tersebut dicapai melalui pengurangan penggunaan proses dan/atau peralatan teknis, penghematan biaya transaksi, dan pengurangan marjin ganda ataupun secara keseluruhan meniadakan biaya yang tidak diperlukan yang sebenarnya dapat dihindari dalam rangkaian proses industri farmasi. Dengan demikian, efisiensi biaya transaksi muncul dari adanya penghematan biaya ekonomi dalam mencari pasokan bahan baku, proses negosiasi, pelaksanaan kontrak, dan pengawasan terhadap pemasok atau distributor dalam proses bisnis produk farmasi.

b. kepastian ketersediaan bahan baku dan sumber daya manusia serta peningkatan akses konsumen

Kekurangan pasokan obat sudah menjadi masalah sejak pertengahan tahun 2000-an dan mulai menjadi perhatian World Health Organization sejak tahun 2009. Kekurangan pasokan obat terjadi pada beberapa titik dalam proses rantai pasok karena kurangnya kapasitas dan/atau tidak adanya kapasitas produksi, masalah bahan aktif farmasi, kendala keuangan atau manajerial, *forecasting*, dan tantangan *supply chain management* [21]. Rantai pasok industri farmasi termasuk dalam produk dengan kompleksitas tinggi karena pasokan dan pengiriman obat ke pelanggan atau konsumen adalah terbatas dan diatur secara ketat. Kompleksitas tersebut dianggap sebagai salah satu hambatan utama dalam peningkatan kinerja dan efisiensi rantai pasok industri farmasi [22]. Banyaknya ketidakpastian pada rantai pasok sediaan bahan baku atau produk farmasi dapat menimbulkan risiko yang tinggi pula. Oleh sebab itu, manajemen risiko rantai pasok farmasi menjadi hal penting yang perlu

diperhatikan untuk menjaga ketersediaan obat [23]. Lebih lanjut, integrasi vertikal dapat dilakukan juga pada *value chain* [24]. Berdasarkan kondisi demikian, integrasi vertikal adalah upaya yang dilakukan pelaku usaha dalam pasar industri farmasi untuk mengurangi ketidakpastian pasokan bahan baku, proses produksi, dan distribusi produk kefarmasian. Dalam konteks ini, pelaku usaha pada industri farmasi dapat melakukan integrasi vertikal ke hulu untuk mengontrol kepastian bahan baku maupun melakukan integrasi ke hilir untuk meningkatkan kontrol atas jejaring distribusi produk farmasi yang dihasilkan agar *accessibility* kepada konsumen otomatis meningkat. Strategi yang dapat dilakukan dalam melakukan integrasi ke hilir adalah dengan melakukan kerja sama dengan dokter atau apotek yang telah terintegrasi dengan perusahaan farmasi [25].

c. melakukan transfer pricing

Pelaku usaha dalam pasar industri farmasi dapat melakukan subsidi silang melalui integrasi vertikal. Subsidi silang memberikan manfaat bagi pelaku usaha yang terintegrasi karena membebaskan *transfer pricing* kepada anak perusahaannya yang berbeda dengan lebih mudah dibandingkan dengan biaya yang akan dibebankan kepada pelaku usaha lain yang berada di luar jaringannya. Pelaku usaha yang tidak terintegrasi dengan perusahaan tersebut mungkin akan mengalami kerugian baik kerugian materiil maupun potensial akibat adanya subsidi silang yang dilakukan oleh pelaku usaha pesaing yang telah terintegrasi.

d. mengurangi atau menghilangkan pesaing di pasar

Pada beberapa kondisi, praktik perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha pada industri farmasi dapat menimbulkan permasalahan persaingan berupa dampak anti persaingan pada pasar bersangkutan. Dalam perspektif persaingan usaha, pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal akan lebih mudah untuk mendapatkan *market power*. Hal ini disebabkan karena pelaku usaha tersebut menjadi lebih efisien dan dapat menjadikan harga produknya menjadi lebih murah dibandingkan dengan harga produk farmasi pelaku usaha pesaing dan adanya jaminan distribusi produk kefarmasian. Berdasarkan kondisi diatas, pelaku usaha pada industri farmasi yang terintegrasi secara vertikal berpotensi memiliki kemampuan lebih besar untuk menciptakan *barrier to entry* [26].

Bentuk-bentuk integrasi vertikal pada industri farmasi.

Pada industri farmasi, proses produksi dapat dibagi

menjadi beberapa tahap dimulai dari pengumpulan bahan baku produk kefarmasian sampai memerosesnya menjadi barang setengah jadi dan kemudian menjadi barang jadi. Proses produksi produk kefarmasian tersebut kemudian dilanjutkan pada proses pendistribusian produk dari distributor sampai kepada konsumen akhir. Dengan demikian konsumen pada akhirnya akan membayar sebuah produk kefarmasian dengan harga yang merupakan akumulasi biaya produksi dan selisih biaya pada setiap tahap yang dilalui sejak dari proses produksi sampai dengan distribusi [27].

Integrasi vertikal pada industri kefarmasian akan berhasil apabila:

- a. kualitas bahan baku produk kefarmasian harus dalam keadaan baik;
- b. produk kefarmasian yang dihasilkan pelaku usaha digunakan oleh pelaku usaha lain sebagai bahan baku; dan
- c. arus bahan baku dapat diatur sedemikian rupa sesuai dengan proses produksi sehingga dapat diatur jumlah bahan baku yang disimpan atau hasil produksi akhir produk kefarmasian [28].

Integrasi vertikal pada industri farmasi dapat terjadi dalam beberapa bentuk yaitu:

- a. integrasi vertikal dalam struktur pasar (*market structure*)
Integrasi vertikal diartikan sebagai suatu elemen dari struktur pasar (*market structure*) pada industri farmasi karena sebuah perusahaan kefarmasian melakukan sejumlah tahap yang berurutan dalam penawaran produknya. Keuntungan dari integrasi vertikal pada konteks ini adalah mampu mengurangi biaya produksi dan distribusi dengan cara mengintegrasikan kegiatan-kegiatan berurutan untuk dapat mempertahankan daya saing pada struktur pasar bersangkutan [29].
- b. integrasi vertikal dalam posisi dominan
Para pelaku usaha pada industri farmasi dalam menjalankan usahanya pasti ingin menjadi lebih unggul pada pasar bersangkutan. Para pelaku usaha tersebut akan terus berlomba-lomba agar menjadi *market leader* pada pasar bersangkutan. Posisi dominan pada ranah hukum persaingan usaha sebenarnya tidak dilarang selama pelaku usaha tersebut dalam mencapai posisi dominan dilakukan secara jujur dan *fair* serta bersifat pro persaingan. Hal tersebut sesuai dengan salah satu tujuan dari UU No. 5 Tahun 1999 untuk mendorong pelaku usaha agar mendapatkan posisi dominan melalui persaingan usaha yang sehat, efektif, dan efisien.
- c. integrasi vertikal dalam rangkap jabatan
Integrasi vertikal merupakan salah satu strategi

dalam bisnis karena adanya penggabungan beberapa perusahaan yang meliputi seluruh fase atau tahap produksi [30]. Salah satu bentuk afiliasi yang ditentukan hukum persaingan usaha terjadi melalui rangkap jabatan, yaitu sebagai direksi dan/atau dewan komisaris di suatu perusahaan dan menempati posisi direksi dan/atau dewan komisaris juga di perusahaan lain pula [31]. Bentuk perilaku tersebut pada industri farmasi dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Persoalan jabatan rangkap yang sering terjadi mengindikasikan bahwa terdapat dampak serius bagi realita dunia usaha [32]. Jabatan rangkap mengakibatkan integrasi vertikal dalam proses kegiatan usaha misalnya kegiatan usaha di antara pemasok dan pelanggan pada industri farmasi sehingga dapat menghambat persaingan di antara para pemasok dengan membuat persetujuan timbal balik di antara mereka [33].

UU No. 5 Tahun 1999 memiliki celah hukum yang memungkinkan seseorang untuk merangkap jabatan dalam beberapa perusahaan dengan catatan bahwa rangkap jabatan yang dilakukan tersebut tidak menciptakan kondisi pasar anti persaingan. Menurut United Nations Conference on Trade and Development, terdapat beberapa bahaya yang ditimbulkan sehubungan dengan jabatan rangkap tersebut. *Pertama*, menimbulkan akibat keterkaitan langsung maupun tidak langsung dengan jumlah dana yang signifikan serta kepemilikan bersama secara silang atas saham-saham. *Kedua*, dapat mempengaruhi persaingan dalam berbagai cara seperti melahirkan strategi bersama di antara perusahaan berkaitan dengan masalah harga, alokasi pasar bersangkutan, praktek monopoli serta kegiatan bersama lainnya. *Ketiga*, menimbulkan perjanjian integrasi vertikal pada kegiatan yang dilakukan oleh si pemasok dan si pelanggan yang dapat menghilangkan semangat untuk melakukan kegiatan usaha di daerah pesaing serta menimbulkan persetujuan timbal-balik. *Keempat*, jabatan rangkap apabila tidak diawasi secara efektif, dapat digunakan sebagai sarana atau alat untuk mengontrol serta mengendalikan anak perusahaan oleh induk perusahaan secara berlebihan [34].

Dampak Perjanjian Integrasi Vertikal pada Industri Farmasi

Pada umumnya, justifikasi dari tindakan melakukan integrasi vertikal adalah alasan pencapaian efisiensi yang justru disarankan oleh UU No. 5 Tahun 1999. Beberapa dampak positif yang diperoleh suatu perusahaan pada industri farmasi apabila melakukan praktik integrasi vertikal dari hulu ke hilir di antaranya adalah:

- a. manfaat ekonomi karena karakter teknologi. Sebagai contoh, dalam industri farmasi akan lebih menguntungkan jika perusahaan telah memiliki pabrik dan sumber daya manusia yang mumpuni untuk melakukan setiap rangkaian produksinya;
- b. manfaat dalam industri farmasi akan lebih menguntungkan jika perusahaan telah memiliki pabrik dan sumber daya manusia yang mumpuni untuk melakukan setiap rangkaian produksinya; dan
- c. manfaat ekonomi karena pengurangan biaya transaksi. Terdapat banyak kemungkinan yang terjadi di pasar. Namun, suatu hal yang tidak mungkin untuk mampu memperkirakan semua kemungkinan yang dapat terjadi dan mencantulkannya dalam suatu kontrak tertulis sehingga untuk mengurangi biaya transaksi yang mungkin timbul dalam situasi tak pasti, seringkali transaksi tersebut perlu dilakukan dalam satu atap yang dapat dilakukan melalui mekanisme integrasi vertikal [35].

Integrasi vertikal menunjukkan adanya hubungan afiliasi atau kontrol oleh satu pelaku usaha terhadap beberapa proses atau tahap produksi yang berbeda. Kekhawatiran terhadap praktik integrasi vertikal pada industri farmasi adalah terjadinya ketertutupan atau *market foreclosure*. Integrasi vertikal pada industri farmasi memiliki kemungkinan untuk menimbulkan dampak negatif berupa pelaku usaha dominan yang melakukan tindakan berupa pengkondisian pelaku usaha pesaing agar tidak berdaya melalui mekanisme peningkatan biaya produksi si pelaku usaha pesaing tersebut [36].

Pemusatan kekuatan ekonomi dengan penguasaan nyata melalui integrasi vertikal dapat mengakibatkan harga produk kefarmasian yang diperdagangkan tidak lagi mengikuti kondisi pasar (permintaan dan penawaran), melainkan semata-mata ditentukan oleh satu atau lebih pelaku usaha yang menguasai pasar industri farmasi tersebut. Lebih lanjut, integrasi vertikal juga dapat menyebabkan praktek monopoli dan integrasi vertikal juga dapat mengakibatkan penguasaan pasar industri farmasi yang dapat merusak sendi-sendi perekonomian masyarakat. Praktek seperti inilah dilarang karena berpeluang mengarah pada praktek anti persaingan [37].

Dampak negatif yang dapat timbul dari adanya praktik integrasi vertikal yaitu:

- a. dampak unilateral
Penutupan akses pasar melalui mekanisme penutupan pasar (*market foreclosure*) bagi perusahaan pesaing pada industri farmasi merupakan bagian dari strategi dalam rangka untuk meningkatkan biaya pesaing (*raising rival cost*). Dengan meningkatnya biaya yang harus

ditanggung perusahaan pesaing, maka perusahaan pesaing harus menaikkan pula harga produknya. Dengan demikian, usaha penutupan akses ini dapat dilakukan melalui integrasi vertikal karena terjadinya penutupan akses terhadap pasokan bahan baku kefarmasian yang penting.

- b. dampak koordinasi
Praktik kolusi dapat dipertahankan jika perusahaan pada industri farmasi dapat melakukan koordinasi yang baik. Integrasi vertikal dapat dimanfaatkan sebagai sarana atau upaya untuk melakukan koordinasi baik melalui harga, output, kapasitas, maupun kualitas produk. Kolusi akan bertahan jika terdapat:
 - 1) hasil kesepakatan (*agreement*) pada aspek-aspek persaingan seperti, harga, *output* kapasitas, atau kualitas produk kefarmasian;
 - 2) deteksi adanya pelanggaran terhadap kesepakatan yang ada (*deviations*); dan
 - 3) hukuman bagi pelaku usaha yang melakukan praktik kecurangan.

Meskipun syarat atau kondisi tersebut telah terpenuhi, belum cukup untuk melanjutkan penyelidikan kecuali ditemukan bukti bahwa dugaan dampak negatif yang terjadi merupakan akibat dari perilaku anti persaingan yang dilakukan pelaku usaha pada industri farmasi [38]. Dengan demikian, perlu pembuktian lebih lanjut dalam membuktikan adanya dampak anti persaingan yang ditimbulkan dari adanya perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi.

Prinsip Pengujian dalam Membuktikan Praktik Perjanjian Integrasi Vertikal yang Berdampak Anti Persaingan Pada Industri Farmasi

Perjanjian integrasi vertikal yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999. Sesuai dengan bunyi ketentuan Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999, perjanjian integrasi vertikal yang dilarang adalah ketika perjanjian integrasi vertikal digunakan sebagai upaya menciptakan kondisi anti persaingan untuk menguasai produksi sejumlah produk. Integrasi vertikal dapat mempengaruhi kinerja pasar dengan cara mempengaruhi persaingan baik kepada perusahaan yang sudah ada di pasar atau perusahaan potensial yang akan masuk ke pasar bersangkutan sehingga integrasi vertikal dapat menghasilkan hambatan masuk ke pasar apabila tingkat dari integrasi vertikal tersebut sangat besar [39].

Perusahaan yang melakukan integrasi vertikal dimungkinkan dapat membatasi harga sebesar biaya produksi bahan bakunya sehingga dapat pula menghalangi masuknya pemain baru ke pasar. Ketika perusahaan

potensi yang akan masuk pasar dapat dihalangi, maka harga produk barang dan/atau jasa dapat diatur ulang dengan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian, kinerja pasar akan menurun karena terhalangnya pelaku usaha pesaing potensial yang seharusnya dapat masuk ke pasar [40].

Dampak anti persaingan yang muncul dari integrasi vertikal dapat dibedakan atas dua dampak yaitu:

- a. dampak yang berasal dari tindakan yang dilakukan pelaku usaha yang terintegrasi vertikal untuk dapat membatasi kemampuan pelaku usaha pesaing untuk bersaing melalui penutupan akses di pasar hulu (*upstream market*) maupun di pasar hilir (*downstream market*); dan
- b. dampak yang terjadi karena pelaku usaha yang terintegrasi vertikal memfasilitasi koordinasi harga dan/atau output sebagai bagian dari upaya melakukan kolusi baik di pasar hulu bersangkutan (*relevant upstream market*) maupun di pasar hilir bersangkutan (*relevant downstream market*) [41].

Dengan demikian, kegiatan integrasi vertikal yang dilarang menurut Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999 adalah:

- a. integrasi vertikal yang menutup akses (*foreclosure*) terhadap pasokan penting;
- b. integrasi vertikal yang menutup akses (*foreclosure*) terhadap pembeli utama; atau
- c. integrasi vertikal yang digunakan sebagai sarana untuk koordinasi [42].

Prinsip Pengujian Dampak Integrasi Vertikal Pada Industri Farmasi

Jika diperhatikan dengan seksama substansi ketentuan Pasal 14 UU No.5 Tahun 1999, tampak dengan jelas bahwa kaidah yang digunakan untuk menganalisis pelanggaran pasal *a quo* adalah memerlukan bukti-bukti yang menunjukkan telah terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan/atau merugikan masyarakat. Integrasi vertikal pada industri farmasi bagaikan pisau bermata dua karena memiliki efek *pro-competitive* namun juga memiliki efek *anti-competitive* sehingga hanya integrasi vertikal yang mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat dan merugikan masyarakat lah yang dilarang [43]. Jika diperhatikan dengan seksama substansi ketentuan Pasal 14 UU No.5 Tahun 1999, tampak dengan jelas bahwa kaidah yang digunakan untuk menganalisis pelanggaran pasal *a quo* adalah memerlukan bukti-bukti yang menunjukkan telah terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan/atau merugikan masyarakat. Integrasi vertikal pada industri farmasi bagaikan pisau bermata dua karena memiliki efek

pro-competitive namun juga memiliki efek *anti-competitive* sehingga hanya integrasi vertikal yang mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat dan merugikan masyarakat lah yang dilarang [44].

Pelarangan perjanjian integrasi vertikal menggunakan pendekatan *rule of reason* yaitu dapat dikatakan terjadi pelanggaran apabila integrasi vertikal tersebut menghasilkan dampak anti persaingan yang merugikan masyarakat [45]. Pendekatan *rule of reason* merupakan suatu pendekatan yang memerlukan kajian mendalam atas adanya dampak yang telah dihasilkan terhadap pasar bersangkutan sehingga dalam kata lain suatu perbuatan tidak dengan mudah dikatakan bersalah, dilarang, dan/atau ilegal tanpa adanya analisis dampak atas konsekuensi yang ditimbulkan [46]. Pendekatan *rule of reason* menilai bahwa suatu perbuatan tidak secara mudah dan spontan dilarang. Dengan menggunakan pendekatan ini, KPPU akan melakukan interpretasi fakta hukum dan fakta ekonomi secara mendalam terhadap dampak pasar secara menyeluruh [47].

Prinsip pengujian dampak integrasi vertikal pada industri farmasi dilakukan melalui 3 (tiga) tahapan analisis yaitu:

- a. analisis kemampuan;
- b. analisis insentif;
- c. analisis dampak konsumen.

Langkah pertama adalah menganalisis apakah pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal memiliki kemampuan (*ability*) untuk memanfaatkan *market power* baik di hulu ataupun di hilir dengan tujuan menutup akses bagi perusahaan pesaing sehingga biaya pelaku usaha pesaing akan menjadi lebih tinggi yang berdampak pada penurunan kesejahteraan konsumen (*welfare lost*).

Pada analisis tingkat pertama, analisis akan diarahkan pada kemungkinan-kemungkinan metode penutupan akses pasar. Untuk dapat melakukan penutupan akses pasar pada industri farmasi, maka analisis akan difokuskan pada beberapa elemen, namun tidak terbatas pada:

- a. *market power* di pasar hulu (*upstream market*) serta di pasar hilir (*downstream market*);
- b. tingkat kepentingan input pada produk akhir yang bersangkutan atau pengaruh konsumen atau *customer* pada jejaring penjualan;
- c. dampak negatif terhadap ketersediaan input di pasar atau dampak negatif terhadap ketersediaan pembeli di pasar; dan
- d. bentuk persaingan oligopolistik dan strategi yang ada atau terjadi di pasar [48].

Selanjutnya, langkah kedua adalah meskipun

diketahui bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk memanfaatkan *market power*, perlu pula dilihat apakah perusahaan memiliki insentif untuk melakukan tindakan anti persaingan atau tidak. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis mendalam pada beberapa elemen berikut ini, namun tidak terbatas pada:

- a. tingkat keuntungan pelaku usaha dari tindakan penutupan akses pasar industri farmasi; dan
- b. perhitungan biaya dan keuntungan dari tindakan pelaku usaha yang melakukan penutupan akses pasar industri farmasi. Misalnya untuk kasus penutupan akses terhadap input produk kefarmasian, biaya yang muncul adalah hilangnya keuntungan dari pasar hulu (*upstream market*) karena membatasi input dan keuntungan yang terjadi berupa peningkatan penjualan di pasar hilir (*downstream market*) karena peningkatan adanya harga [49].

Langkah terakhir adalah langkah ketiga dengan tujuan untuk melihat apakah tindakan anti persaingan tersebut berdampak negatif bagi konsumen atau tidak. Hal ini merupakan implikasi dari perjanjian integrasi vertikal yang dilarang adalah integrasi vertikal yang bertujuan untuk menguasai produksi dari sejumlah produk barang dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan dampak anti persaingan sehingga terjadi persaingan usaha tidak sehat dan/atau merugikan masyarakat. Untuk itu, KPPU harus membuktikan dampak negatif yang muncul dari perjanjian integrasi vertikal tersebut seperti apakah dampak yang timbul kepada konsumen menjadi lebih baik atau menjadi lebih buruk. Dengan kata lain, perlu untuk membandingkan antara dampak pro persaingan dengan dampak anti persaingan. Lebih lanjut, efisiensi yang muncul bagi pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal juga harus diperhitungkan untuk memutuskan apakah dampak kepada konsumen menjadi lebih baik atau lebih buruk.

Analisis ditekankan pada beberapa elemen berikut ini, namun tidak terbatas pada:

- a. peran perusahaan di pasar hulu (*upstream market*) serta di pasar hilir (*downstream market*);
- b. tingkat *barrier to entry* setelah adanya perjanjian integrasi vertikal;
- c. jumlah perusahaan di pasar hulu (*upstream market*) serta di pasar hilir (*downstream market*) yang tidak terpengaruh oleh tindakan pelaku usaha yang terintegrasi vertikal; dan
- d. dampak efisiensi terhadap peningkatan kesejahteraan konsumen atau *consumer welfare*.

Hal-hal yang perlu diperhatikan terkait analisis pelarangan perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi

Untuk menganalisis pelarangan integrasi vertikal pada industri farmasi, terdapat hal-hal yang perlu diperhatikan KPPU yaitu:

- a. analisis struktur pasar

Untuk dapat melakukan asesmen terhadap dampak integrasi vertikal pada industri farmasi, KPPU akan memulai analisis yang menitikberatkan pada struktur pasar beserta aspek pasar lainnya yang berkaitan erat dengan perolehan dan pengelolaan *market power*. Unsur-unsur pasar yang menjadi pokok analisis yaitu:

- 1) pangsa pasar yang diatur dalam Pasal 1 angka 3 UU No. 5 Tahun 1999 yang berbunyi: “Pangsa pasar adalah persentase nilai jual atau beli barang atau jasa tertentu yang dikuasai oleh pelaku usaha pada pasar bersangkutan dalam tahun tertentu.”

Pasar bersangkutan menurut Pasal 1 angka 10 UU No. 5 Tahun 1999 yang berbunyi:

“Pasar bersangkutan adalah pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut.”

Besarnya *market power* yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada industri farmasi dapat dilihat dari besarnya *market power* oleh perusahaan tersebut. Indikator *market power* adalah besarnya pangsa pasar perusahaan di pasar bersangkutan. Oleh karena itu, untuk dapat melihat seberapa besar tingkat dominasi yang dimiliki oleh perusahaan pada industri farmasi yang terintegrasi vertikal, diperlukan pendefinisian pasar bersangkutan yang tepat.

- 2) tingkat hambatan masuk

Selain analisis pangsa pasar yang menunjukkan batasan dominasi yang dimiliki oleh pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal terhadap pelaku usaha pesaing yang telah ada di pasar, *market power* yang dimiliki oleh pelaku usaha tersebut juga dapat dinilai dari tingkat hambatan masuk ke dalam pasar bersangkutan yang dirasakan pelaku usaha pesaing. Jika pelaku usaha potensial dapat masuk ke dalam pasar tanpa kesulitan yang berarti, maka pelaku usaha potensial dapat menjadi pesaing potensial di pasar yang berarti akan dapat membatasi penyalahgunaan posisi dominan di

pasar bersangkutan tersebut.

3) karakteristik produk dan biaya

Analisis terhadap struktur pasar juga mencakup tentang analisis karakteristik produk dan biaya yang termasuk dalam rangkaian produk barang dan/atau jasa terkait. Unsur yang menjadi pokok analisis misalnya input produk kefarmasian yang terintegrasi merupakan input yang sangat penting sehingga apakah biaya yang akan dikeluarkan untuk memperoleh input tersebut mendominasi penentuan suatu harga pokok penjualan dan apakah terdapat alternatif lain untuk mendapatkan input tersebut atau tidak.

b. analisis biaya manfaat

Ada 2 (dua) jenis analisis biaya manfaat yang digunakan dalam asesmen terhadap dampak integrasi vertikal pada industri farmasi yaitu biaya manfaat difokuskan pada biaya yang diperoleh pelaku usaha pada industri farmasi dan analisis biaya dan manfaat yang diperoleh oleh masyarakat sebagai konsumen produk kefarmasian. Analisis tersebut akan dinilai sebagai tolok ukur apakah tindakan integrasi vertikal yang ada memiliki dampak anti persaingan yang lebih besar dibanding dampak positif yang muncul dari tujuan efisiensi atau tidak [50].

Analisis Bentuk Perjanjian Integrasi Vertikal pada Industri Farmasi yang Dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999

Bentuk-bentuk perjanjian integrasi vertikal yang mungkin terjadi pada industri farmasi dapat diilustrasikan dalam beberapa skenario sebagai berikut:

- a. sebagai ilustrasi, sebuah perusahaan farmasi membutuhkan pasokan bahan baku obat antibiotik. Jika perusahaan farmasi dan perusahaan penyedia bahan baku obat antibiotik adalah perusahaan yang terpisah dan independen, maka untuk menjamin kualitas pasokan bahan baku obat tersebut dalam waktu yang cukup lama, dibutuhkan sebuah gudang dengan pendingin khusus di perusahaan pemasok bahan baku obat dan alat transportasi yang memiliki pendingin (*cold storage*) yang berarti ada biaya pengangkutan dan pendinginan bahan baku obat. Apabila kedua perusahaan tersebut memutuskan untuk berintegrasi vertikal, maka biaya dalam bentuk gudang pendinginan khusus di perusahaan pemasok bahan baku obat dapat dihilangkan, karena perusahaan pemasok bahan baku obat hanya memasok sesuai kebutuhan perusahaan farmasi yang terintegrasi sehingga koordinasi di bawah satu atap

dalam industri farmasi akan meningkatkan efisiensi biaya.

- b. sebuah perusahaan farmasi memerlukan pasokan kemasan obat. Jika perusahaan farmasi dan produsen kemasan obat merupakan perusahaan yang terpisah dan independen, maka untuk mendapatkan pasokan kemasan obat yang dibutuhkan, perusahaan farmasi akan melakukan seleksi terhadap beberapa produsen kemasan obat. Seleksi tersebut mencakup berbagai unsur, seperti harga, kualitas, kuantitas, dan pelayanan tambahan yang dapat diberikan oleh produsen kemasan obat. Proses ini tentunya memakan waktu dan biaya. Setelah proses seleksi dilakukan, tahap selanjutnya adalah melakukan negosiasi. Tahapan ini juga tentunya memakan waktu dan biaya. Setelah negosiasi selesai, tahapan berikutnya adalah pembuatan dan penandatanganan kesepakatan kontrak. Hal ini juga memerlukan waktu dan biaya, termasuk biaya untuk memonitoring pelaksanaan kontrak. Biaya-biaya yang muncul dari transaksi pembelian pasokan kemasan obat oleh perusahaan farmasi tersebut dapat diminimalkan ketika perusahaan farmasi melakukan integrasi vertikal dengan produsen kemasan obat.
- c. sebuah perusahaan pembuat farmasi memerlukan pasokan bahan baku obat. Apabila pasokan bahan baku obat tersendat karena berbagai faktor (seperti manajemen perusahaan pemasok bahan baku obat yang sedang bermasalah) maka produksi obat dari perusahaan farmasi juga akan terhambat. Dengan integrasi vertikal, ketidakpastian akibat kesalahan manajemen perusahaan pemasok tersebut dapat diminimalkan karena pasokan bahan baku obat dapat dikontrol.
- d. suatu perusahaan farmasi memutuskan untuk memperluas cakupan usahanya dengan mengintegrasikan kegiatan distribusi obat dengan menjadikan beberapa apotek untuk menjual obat langsung ke konsumen akhir.
- e. PT X merupakan perusahaan farmasi yang memproduksi bahan baku obat. PT X memiliki 80% saham di PT Y dan menempatkan 1 (satu) orang Direksinya sebagai Komisaris PT Y. Pada tanggal 12 Desember 2022 telah melakukan kesepakatan dengan beberapa perusahaan farmasi bahwa distribusi bahan baku obat hanya dilakukan dengan layanan distribusi yang disediakan oleh PT Y. Tujuan layanan distribusi hanya dengan PT Y adalah agar semakin banyak perusahaan farmasi yang menggunakan layanan distribusi obat oleh PT Y.

- f. PT X, PT Y, dan PT Z merupakan perusahaan penyedia bahan baku obat antivirus. PT X telah menyepakati suatu perjanjian dengan beberapa perusahaan farmasi sebagai produsen obat antivirus dimana PT X akan memberikan penerapan program loyalitas kepada perusahaan farmasi yang telah menjadi mitranya. Sementara itu, PT Y dan PT Z yang juga merupakan perusahaan penyedia bahan baku obat antivirus tidak pernah menyepakati suatu perjanjian penerapan program loyalitas kepada perusahaan mitra. Program loyalitas merupakan sebuah program yang memungkinkan perusahaan farmasi yang merupakan mitra PT X untuk memperoleh subsidi biaya distribusi bahan baku obat antivirus apabila perusahaan farmasi yang merupakan mitra PT X selama 2 (dua) tahun berturut-turut menjadikan PT X sebagai penyedia bahan baku obat untuk produksi obat antivirus perusahaan mitra.

Untuk membuktikan apakah 6 (enam) kasus diatas dapat dikategorikan sebagai perjanjian integrasi vertikal yang dilarang atau tidak sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999, maka hal-hal yang perlu dibuktikan adalah:

- a. perlu dibuktikan dampak dari perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha pada industri farmasi apakah dampak yang ditimbulkan adalah dampak pro persaingan atau anti persaingan;
- b. pengujian dampak perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi dilakukan dengan:
 - 1) analisis kemampuan. Perlu dibuktikan lebih lanjut apakah terdapat ability atau power pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal untuk memanfaatkan *market power* demi menciptakan kondisi anti persaingan berupa *barrier to entry*. Kondisi yang dapat menjadi analisis kemampuan adalah seperti kemampuan dalam menaikkan harga, pembatasan pasokan bahan baku produk kefarmasian atau kemampuan untuk menurunkan kualitas pasokan produk kefarmasian. analisis insentif. Perlu dibuktikan lebih lanjut apakah terdapat peningkatan keuntungan yang didapatkan dari tindakan penutupan akses pasar industri farmasi atau hilangnya keuntungan yang didapatkan oleh pelaku usaha pesaing di pasar bersangkutan.
 - 2) analisis dampak konsumen. Perlu dibuktikan lebih lanjut apakah terdapat dampak negatif kepada konsumen sebagai akibat dari perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha pada industri farmasi. Kondisi yang dapat

menjadi analisis dampak konsumen adalah bagaimanakah peran perusahaan di pasar hulu atau di pasar hilir, bagaimanakah keadaan tingkat hambatan masuk pasar yang dirasakan oleh pelaku usaha pesaing pada saat pelaku usaha pada industri farmasi melakukan perjanjian integrasi vertikal, berapakah jumlah perusahaan di pasar hulu atau pasar hilir yang tidak terpengaruh oleh tindakan pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan perjanjian integrasi vertikal, dan bagaimanakah dampak efisiensi yang terjadi dengan peningkatan kesejahteraan konsumen.

Jika terdapat, indikasi pelanggaran ketentuan Pasal 14 UU No. 5 Tahun 1999 akibat praktik perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh pelaku usaha pada industri farmasi, maka indikasi pelanggaran *a quo* dapat ditindaklanjuti dengan mengajukan laporan dugaan pelanggaran hukum persaingan usaha oleh pelaku usaha pesaing atau ditindaklanjuti dengan inisiatif KPPU dalam membuktikan dugaan pelanggaran perjanjian integrasi vertikal oleh pelaku usaha pada industri farmasi.

Kesimpulan

Perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi memiliki dampak positif dan dampak negatif. Dampak positif yang ditimbulkan adalah terciptanya efisiensi yang dicapai, melalui pengurangan penggunaan suatu proses/peralatan teknis, penghematan biaya transaksi, dan pengurangan marjin ganda atau secara keseluruhan meniadakan biaya yang tidak perlu dalam rangkaian proses industri farmasi, memperbesar marketing size, dan memperkuat stabilitas pasokan bahan baku, proses produksi, dan distribusi produk kefarmasian. Sedangkan dampak negatif yang timbul dari perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi adalah perusahaan yang terintegrasi secara vertikal akan mempunyai kemampuan untuk menciptakan market foreclosure. Hal ini disebabkan karena pelaku usaha tersebut menjadi lebih efisien serta dapat menjadikan harga produk menjadi lebih murah dan adanya jaminan distribusi produk kefarmasian.

Pelaku usaha pada industri farmasi yang terintegrasi secara vertikal berpotensi memiliki kemampuan lebih besar untuk menciptakan hambatan bagi pesaingnya untuk masuk pasar (*barrier to entry*). Pendekatan yang digunakan dalam membuktikan adanya pelanggaran perjanjian integrasi vertikal adalah pendekatan *rule of reason* dengan prinsip pengujian yang digunakan adalah prinsip pengujian analisis kemampuan pelaku usaha pada industri farmasi yang melakukan integrasi vertikal, analisis insentif untuk

melakukan tindakan anti persaingan, dan dampak praktik perjanjian integrasi vertikal kepada konsumen sehingga harus dibuktikan lebih lanjut apakah terdapat dampak dari perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi yang telah menimbulkan dampak anti persaingan. Selain itu, dalam menganalisis dugaan pelanggaran perjanjian integrasi vertikal pada industri farmasi, terdapat 2 (dua) hal yang perlu diperhatikan yaitu analisis struktur pasar dan analisis tingkat hambatan masuk pelaku usaha pesaing dalam suatu pasar industri farmasi. Saran yang dapat diberikan adalah diharapkan pemerintah atau pelaku usaha pesaing melakukan telaah lebih lanjut terhadap perusahaan farmasi yang melakukan perjanjian integrasi vertikal dengan menggunakan analisis kemampuan, insentif, dan dampak konsumen sehingga dapat dianalisis dampak-dampak yang timbul dari dilakukannya perjanjian integrasi vertikal. Kemudian, hasil telaah terhadap perusahaan pada industri farmasi yang melakukan perjanjian integrasi vertikal dalam pasar industri farmasi harus ditindaklanjuti jika terdapat indikasi pelanggaran perjanjian integrasi vertikal yang dilakukan oleh perusahaan farmasi.

Referensi

- [1]. Lubis, Andi Fahmi, et.al. Hukum Persaingan Usaha, Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha; 2017.
- [2]. Nugroho, Susanti Adi. Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia. Jakarta: Kencana Prenada Media Group; 2012.
- [3]. Prasetyowati, Hanifa., Prananingtyas, Paramita., dan Saptono, Hendro. Analisa Yuridis Larangan Perjanjian Integrasi Vertikal Sebagai Upaya Pencegahan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Diponegoro Law Journal. 2017;6(2) pp.1-12.
- [4]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [5]. Nurjannah, ST., Penguasaan Produksi Melalui Integrasi Vertikal (Ditinjau Dari UndangUndang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Jurisprudentie, 4(1): pp.149-152.
- [6]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [7]. Garnisa, Ingka T., dan Mustarichie, Resmi. Review Artikel: Analisis Beban Kerja di Industri Farmasi. Jurnal Farmaka. 2021;19(3): pp.73.
- [8]. Kusumo, Haryo, et.all. Mengelola Risiko Pada Manajemen Rantai Pasokan (MRP) di Industri Farmasi, Jurnal Stability of Management & Business. 2022;5(2): pp.163.
- [9]. Kristantyo Wisnubroto. Prospek Cerah Industri Farmasi. Dapat diakses melalui: Indonesia.go.id - Prospek Cerah Industri Farmasi; 2022. [Tanggal akses 18 Maret 2023].
- [10]. Direktorat Ekonomi Kedepuitan Kajian dan Advokasi. Ringkasan Eksekutif Penelitian Sektor Strategis Terkait Pencegahan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Industri Farmasi di Indonesia. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha; 2019.
- [11]. Amalia, Tisa. Tanggung Jawab Industri Farmasi terhadap Penerapan Aturan Pemerintah Tentang CPOB. Jurnal Inkofar. 2018;1(1): pp.60.
- [12]. Direktorat Ekonomi Kedepuitan Kajian dan Advokasi. Ringkasan Eksekutif Penelitian Sektor Strategis Terkait Pencegahan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Industri Farmasi di Indonesia. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha; 2019.
- [13]. IKA UNIDIP. Industri Farmasi dalam Kacamata Hukum. Dapat diakses melalui: Industri Farmasi dalam Kacamata Hukum (ikaundip.org). 2021 [Tanggal akses 18 Maret 2023].
- [14]. Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. Membangun Kemandirian Industri Farmasi Nasional: Buku Analisis Pembangunan Industri. Jakarta: Kementerian Perindustrian Republik Indonesia; 2021.
- [15]. Ernawati, Diana. Dampak Regulasi Obat-Obat Tertentu terhadap Respon Industri Farmasi di Indonesia. Jurnal Kebijakan Ekonomi. 2019;15(1): pp.8. dan Badan Pengawas Obat dan Makanan. Laporan Tahunan. Jakarta: BPOM; 2018.
- [16]. Sutrisno, Eri. Potensi Besar Industri Kesehatan dalam Negeri. Dapat diakses melalui: Indonesia.go.id - Potensi Besar Industri Kesehatan Dalam Negeri. 2023. [Tanggal Akses 18 Maret 2023]. Lebih lanjut lihat Wisnubroto, Kristantyo. Prospek Cerah Industri Farmasi. Dapat diakses melalui: Indonesia.go.id – Prospek Cerah Industri Farmasi. 2022. [Tanggal Akses 5 Mei 2023].
- [17]. Direktorat Ekonomi Kedepuitan Kajian dan Advokasi. Ringkasan Eksekutif Penelitian Sektor Strategis Terkait Pencegahan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Industri Farmasi di Indonesia. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha; 2019.
- [18]. Rizka. Tinjauan Yuridis Integrasi Vertikal dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha (Studi Kasus Putusan KPPU Nomor 13/KPPU-I/2019). Makassar: Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin; 2022.
- [19]. Maulana, Febri. Dugaan Terjadiya Integrasi Vertikal dalam Usaha Peternakan Ayam Pada UU No. 18 Tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan. Makassar: Universitas Hassanuddin; 2017.
- [20]. Wiarta, Iqra., et.all. Menakar Potensi Kebangkrutan Industri Farmasi di Indonesia Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid 19. Jurnal Development. 2022;10(1): pp.5.
- [21]. Rini, Meliawati., et.all. Holik, Holis Abdul, Kebijakan Industri Farmasi Pada Masa Pandemi Covid-19, Jurnal Farmasi Udayana. 2020;9(2): pp.73.
- [22]. Kusumo, Haryo, et.all. (2022). Mengelola Risiko Pada Manajemen Rantai Pasokan (MRP) di Industri Farmasi, Jurnal Stability of Management & Business. 2022;5(2): pp.163.
- [23]. Pane, Amirah Nov Khairiyah., dan Herliansyah, Muhammad Kusumawan. (2022). Manajemen Risiko dalam Rantai Pasok Industri Farmasi di Tingkat Pedagang Besar Farmasi (PBF). Yogyakarta; Seminar dan Konferensi Nasional IDEC. 2022;pp.C05.1-C05.9.
- [24]. Rothermel, F. T. Strategic Management, 4th Edition, New York: McGraw-Hill Education; 2019.
- [25]. Adilah, Anis Afkar., et.all. Kerjasama Dokter dan Industri Farmasi Terkait Obat Pada Pasien, Procciding Call for Paper Thalamu; 2021. 115-122.
- [26]. Prasetyowati, Hanifa., Prananingtyas, Paramita., dan Saptono, Hendro. Analisa Yuridis Larangan Perjanjian Integrasi Vertikal Sebagai Upaya Pencegahan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Diponegoro Law Journal. 2017;6(2) pp.1-12.
- [27]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [28]. Manullang, M. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: Gajah Mada University Press; 2002.
- [29]. Puspaningrum, Galuh. Hukum Perjanjian Usaha yang Dilarang dalam Persaingan Usaha, Yogyakarta: Aswaja Pressindo; 2015.
- [30]. Harjono, Dhaniswara K. Aspek Hukum Rangkap Jabatan Pada Korporasi di Indonesia. Jakarta: UKI Press; 2022.
- [31]. Nur, Zai Syahril. et.all. Juridical study on the implementation of business strategy on group construction companies (holding companies) holding companies from business law perspectives, Kajian penelitian Hukum. 2020;4(1): pp.779.

- [32]. Samawati, Putu. Argumen Hukum Mengenai Larangan Jabatan Rangkap Komisaris dan Direktur dalam Sebuah Perseroan Terbatas. *Jurnal Majalah Ilmiah*. 2017;XXIV(3): pp.4852.
- [33]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [34]. Harijanja, Lorence Maydiana. Analisis Yuridis Kedudukan Jabatan Rangkap Direksi Pada Holding Company PT. Semen Indonesia (Persero), Tbk. *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*. 2021;5(2): pp.668.
- [35]. D. Prayoga, Ayudha. et.all. *Persaingan Usaha dan Hukum yang Mengaturkannya di Indonesia*. Jakarta: ELIPS; 2000.
- [36]. Anisah, Siti. *Memahami Hukum Persaingan Usaha*. Yogyakarta: FH UII Press; 2022.
- [37]. Nurjannah, ST., *Penguasaan Produksi Melalui Integrasi Vertikal (Ditinjau Dari UndangUndang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Jurisprudentie*, 4(1): pp.149-152.
- [38]. Puspawati. I Gusti Ayu. *Perjanjian Integrasi Vertikal dan Implikasinya dalam hukum Persaingan Usaha*. Bali: Fakultas Hukum Universitas Udayana; 2017.
- [39]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [40]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [41]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [42]. Puspawati. I Gusti Ayu. *Perjanjian Integrasi Vertikal dan Implikasinya dalam hukum Persaingan Usaha*. Bali: Fakultas Hukum Universitas Udayana; 2017.
- [43]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [44]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [45]. Saputra, Randy, et.all. (2018). *Indikasi Perjanjian Integrasi Vertikal dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi Kasus: PT. Garuda Indonesia)*. *Jurnal Kertha Semaya*, 2(3): pp.6.
- [46]. Henny Damaryanti, Setyo Utomo, dan Annurdi. *Penerapan Pendekatan Per se Illegal dalam Pemeriksaan Kasus Penetapan Harga Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi Kasus Putusan KPPU RI No. Nomor 14/KPPU/2014)*, *Jurnal Hukum Media Bhakti*; 2017.
- [47]. Anggraini, A.M. *Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat Perse Illegal atau Rule of Reason*. Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia; 2003.
- [48]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [49]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- [50]. Peraturan KPPU Nomor 5 Tahun 2010 tentang Pedoman pelaksanaan Pasal 14 tentang Integrasi Vertikal Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.



Copyright © 2023 The author(s). You are free to share (copy and redistribute the material in any medium or format) and adapt (remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially) under the following terms: Attribution — You must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use; ShareAlike — If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>)