



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS IMPLIKASI PENGATURAN MENARA BERSAMA
TERHADAP INDUSTRI MENARA TELEKOMUNIKASI
INDONESIA**

TESIS

**ARINCE GUNTAMOR P. SINAGA
0806429744**

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM MAGISTER PERENCANAAN DAN KEBIJAKAN PUBLIK
JAKARTA
JULI 2010**

**PERPUSTAKAAN PUSAT
UNIVERSITAS INDONESIA**

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sebenarnya menyatakan bahwa tesis ini saya susun tanpa tindakan plagiarisme sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Indonesia

Jika di kemudian hari ternyata saya melakukan tindakan plagiarisme, saya akan bertanggung jawab sepenuhnya dan menerima sanksi yang dijatuhkan oleh Universitas Indonesia kepada saya.

Jakarta, 19 Juli 2010



(Arince Guntamor P. Sinaga)

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Arince Guntamor P. Sinaga

NPM : 0806429744

Tanda Tangan : 

Tanggal : 19 Juli 2010

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Arince Guntamor P. Sinaga
NPM : 0806429744
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik
Judul Tesis : Analisis Implikasi Pengaturan Menara Bersama Terhadap Industri Menara Telekomunikasi Indonesia

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi pada Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Andi Fahmi Lubis (.....)

Penguji : Dr. Willem A. Makaliwe (.....)

Penguji : Dr. Pande Radja Silalahi (.....)

Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 19 Juli 2010

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Ekonomi pada Program Magister Perencanaan Kebijakan Publik Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

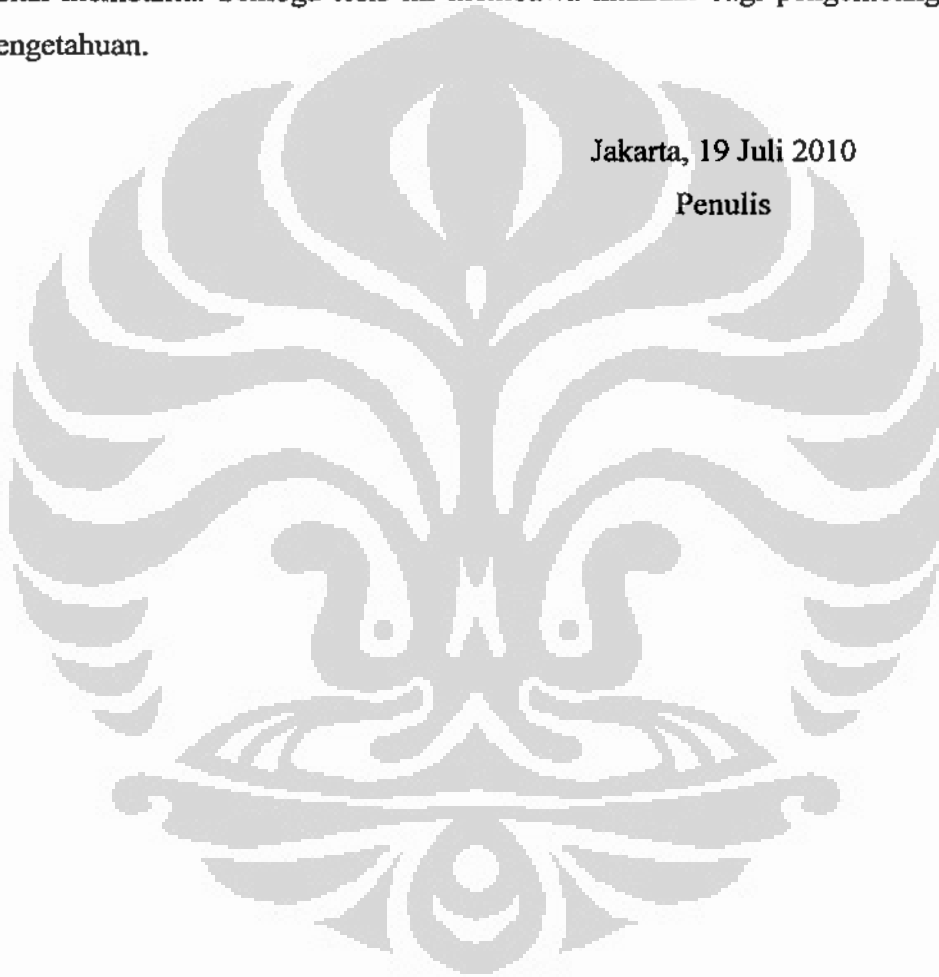
1. Bapak Dr. Andi Fahmi Lubis, S.E., M.E. selaku dosen pembimbing dan Sekretaris Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan tesis ini.
2. Bapak Arindra A. Zainal, Ph.D selaku Ketua Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik.
3. Bapak Dr. Willem Makaliwe dan Dr. Pande Radja Silalahi selaku penguji dalam sidang tesis yang telah memberi banyak masukan demi perbaikan penulisan tesis ini.
4. Bapak dan Ibu dosen pengajar pada Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik yang telah memberikan bimbingan dan materi ilmu pengetahuan selama mengikuti perkuliahan.
5. Kepada Mama dan Papa, abang-kakak Akinaga Sinaga, M.A., M.P.A., Ir. Penta Riris Nasution, adik-adik Arlijian Kosandos N. Sinaga, ST., AAAiK., Armahilonda Julita P. Br. Sinaga, S.Pd, Andri Gusti Arjuna Sinaga, S.Kom serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan dan doa agar penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dengan tepat waktu.
6. Bapak Triman Toro, Bapak Dwi, Ibu Keke, Ibu Siti juga para staf dan karyawan MPKP FEUI lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu yang telah banyak membantu kelancaran dalam proses perkuliahan dan penulisan tesis.

7. Bapak Andri Ridwan, Bapak Ihsan, Mas Daru, Mas Andromeda, Ibu Cuti Asih, Pak Engkoei, Bapak Dadang, dan seluruh rekan seperjuangan angkatan MPKP-XIX dan Bapak Bornok Pakpahan, Bapak Sahat Oloan Sihombing juga sahabat yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendukung penulis baik sebelum dan pada saat perkuliahan maupun penulisan tesis ini.

Akhir kata, saya berharap Allah berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Jakarta, 19 Juli 2010

Penulis



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arince Guntamor P. Sinaga
NPM : 0806429744
Program Studi : Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik
Fakultas : Ekonomi
Jenis Karya : Tesis

demikian demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

“Analisis Implikasi Pengaturan Menara Bersama Terhadap Industri Menara Telekomunikasi Indonesia”

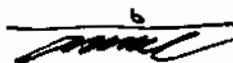
beserta perangkat yang ada. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 19 Juli 2010

Yang menyatakan



(Arince Guntamor P. Sinaga)

ABSTRAK

Nama : Arince Guntamor P. Sinaga
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik
Judul : Analisis Implikasi Pengaturan Menara Bersama Terhadap Industri Menara Telekomunikasi Indonesia

Bisnis telekomunikasi, khususnya seluler di Indonesia terus mengalami pertumbuhan pesat. Konsekuensinya meningkat pula pembangunan infrastruktur pendukung, yaitu menara telekomunikasi. Untuk mengaturnya, maka Pemerintah dimulai dengan Permenkominfo, kemudian diikuti dengan Peraturan Bersama 4 (empat) Kementerian/Lembaga (Kemenkominfo, Kemendagri, KemenPU dan BKPM), mengeluarkan “Pedoman Pembangunan, dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi”. Lahirnya sebuah industri baru yaitu “Industri (Pasar) penyediaan menara bersama telekomunikasi” adalah salah satu harapan yang akan timbul pasca pengaturan menara bersama. Pertanyaannya, apakah Pasar baru yang diharapkan itu dapat terwujud secara definitif? dan apakah pengaturan tersebut berimplikasi positif kepada iklim (persaingan) usaha di pasar? Dengan menggunakan metode uji regulasi *Competition Assessment Toolkit* yang terstandar oleh OECD, serta upaya identifikasi komponen penyusun pasar. Didapatkan kesimpulan, sebuah Pasar baru berhasil diidentifikasi secara definitif. Sedangkan implikasi regulasi, oleh pasar ditanggapi positif, karena di anggap tidak mengganggu iklim persaingan usaha yang sehat.

Kata kunci :

Menara telekomunikasi, regulasi menara bersama, *Competition Assessment Toolkit*, pasar, iklim (persaingan) usaha yang sehat.

ABSTRACT

Name : Arince Guntamor P. Sinaga
Study Program : Master of Planning and Public Policy
Title : Implication Analysis of The Joint Tower Arrangement to The Indonesian Telecommunications Tower Industry

Telecommunications business especially mobile in Indonesia continues to experience rapid growth. Consequently it increase the need for supporting infrastructure which is telecommunications tower. To manage it, the Government starts with Permenkominfo and followed by the Joint Rule of 4 (four) of the Ministry / Agency (Kemenkominfo, Kemendagri, KemenPU and BKPM) issued "Guidelines for the Erection and the Use of the Joint Telecommunication Tower." The birth of a new industry called "The joint telecommunications tower providers (Market) Industry" is one of hope that will arise after the arrangement of the joint tower concept. The question is whether the expected new markets can be found definitively? Next, whether these arrangements has a positive impact to the business (competition) climate in the market? Using the regulations test method named Competition Assessment Toolkit that standardized by the OECD, as well as the efforts to identify components of the market. It was concluded, a new market had been identified definitively. While the implications of regulation by the market responded positively, because it is considered not injure healthy competition climate.

Key Words :

Telecommunications tower, the joint tower arrangement, Competition Assessment Toolkit, Market, Business (competition) climate.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian	7
1.6. Sistematika Penulisan	9
2. KERANGKA BERPIKIR	11
2.1. Tinjauan Teori	11
2.1.1. Tindakan atau Perjanjian Potensial Menghambat Persaingan Usaha Yang Sehat Pada Industri Menurut UU No. 5/99	11
2.1.2. Pasar	16
2.1.3. Integrasi Vertikal	18
2.1.3.1. Alasan Efisiensi	18
2.1.3.2. Alasan Strategis	21
2.1.3.3. Disinsentif	22
2.1.4. Intervensi Regulasi	23
2.1.4.1. Pembatasan jumlah atau lingkup pemasok	28
2.1.4.2. Pembatasan kemampuan pemasok untuk bersaing ..	37
2.1.4.3. Pembatasan yang mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing	48
2.2. Tinjauan Pustaka	58
2.2.1. Peraturan Menara Bersama Telekomunikasi	58
2.2.2. Menara Bersama Telekomunikasi	59
2.2.3. Pengertian BTS	62
2.2.4. Jenis Menara Telekomunikasi	63
2.3. Hipotesis	64
3. METODE PENELITIAN	65
3.1. Teknik Penelitian	65
3.1.1. <i>Competition Assessment Tool Kit</i> (Pengukuran Dampak Persaingan)	66

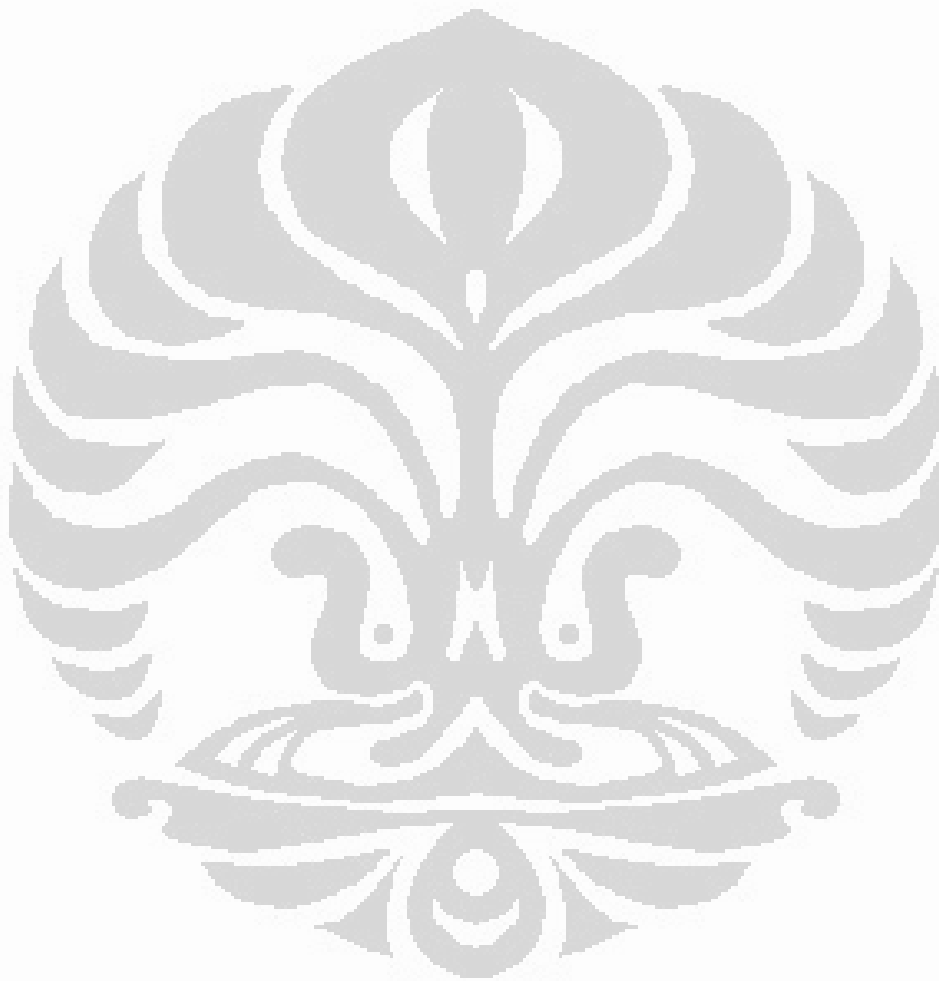
3.1.1.1. Kebijakan mana yang perlu mendapatkan pengukuran dampak persaingan	67
3.1.1.2. Kapan seharusnya pengukuran dampak persaingan dilakukan dalam proses penyusunan kebijakan	68
3.1.1.3. Siapa yang terlibat dalam perancangan dan pengkajian ulang pengukuran dampak persaingan	69
3.1.1.4. Tahapan Evaluasi	70
3.2. Jenis Sumber Data	80
3.3. Teknik Penarikan Sampel	80
3.4. Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah	81
4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN PASAR DAN IKLIM USAHA INDUSTRI MENARA TELEKOMUNIKASI	82
4.1. Metamorfosis Industri	82
4.1.1. Kajian Bisnis Menara Telekomunikasi	83
4.1.2. Identifikasi Eksistensi Pasar	84
4.1.3. Identifikasi Strategi Perusahaan	92
4.2. Dampak Regulasi Terhadap Persaingan	96
4.2.1. Evaluasi Awal	96
4.2.2. Evaluasi Menyeluruh	102
4.2.2.1. Pengaruh Regulasi Kepada Pelaku Usaha Lama	102
4.2.2.2. Pengaruh Regulasi Pada Masuknya Perusahaan Baru	103
4.2.2.3. Pengaruh Regulasi Terhadap Harga dan Produksi Barang/Jasa	104
4.2.2.4. Pengaruh Regulasi Terhadap Kualitas dan Keragaman Barang dan Jasa	105
4.2.2.5. Pengaruh Regulasi Terhadap Inovasi	107
4.2.2.6. Pengaruh Regulasi Terhadap Pertumbuhan Pasar ...	108
4.2.2.7. Pengaruh Regulasi Terhadap Pasar Yang Terkait (Industri Hulu-Hilir)	108
4.3. Analisis kritis Terkait Tindakan atau Perjanjian Yang Potensial Menghambat Persaingan Usaha Yang Sehat Pada Industri Menara Bersama Telekomunikasi Menurut UU No. 5/99	110
5. KESIMPULAN DAN SARAN	115
5.1. Kesimpulan	115
5.2. Saran	117
DAFTAR REFERENSI	118
LAMPIRAN	123

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.	<i>Competiton Checklist</i>	72
Tabel 4.1.	Daftar Jenis Usaha Narasumber	85
Tabel 4.2.	Daftar Jenis Konsumen Produk Menara Telekomunikasi	88
Tabel 4.3.	Daftar Fungsi Menara Telekomunikasi Bagi Perusahaan	89
Tabel 4.4.	Daftar Jenis Transaksi Jual-Beli Produk Menara Telekomunikasi Yang Dipakai Narasumber	90
Tabel 4.5.	Daftar Jenis Strategi Perusahaan Terhadap Produk Menara Telekomunikasi Yang Dimiliki Narasumber	93
Tabel 4.6.	Daftar Pertanyaan Evaluasi Awal dan Persentase Hasil Jawaban Narasumber	97
Tabel 4.7.	Dampak Regulasi Yang Dapat Mengganggu Iklim Usaha Pelaku Usaha Lama Menurut Narasumber	103
Tabel 4.8.	Dampak Regulasi Yang Dapat Menghambat Masuknya Perusahaan Baru Menurut Narasumber	104
Tabel 4.9.	Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Harga dan Produksi Menurut Narasumber	104
Tabel 4.10.	Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Kualitas dan Keragaman Barang dan Jasa Menurut Narasumber	106
Tabel 4.11.	Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Kegiatan Inovasi Menurut Narasumber	107
Tabel 4.12.	Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Pertumbuhan Pasar Menurut Narasumber	108
Tabel 4.13.	Dampak Regulasi Kepada Industri Hulu	109
Tabel 4.14.	Dampak Regulasi Kepada Industri Hilir	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Flowchart Teknik Penelitian	66
Gambar 3.2. Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah	81
Gambar 4.1. Diagram Venn Pemilik Menara Berdasarkan Jenis Usaha Narasumber	86



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	PB 4 Kementerian dan Lembaga Negara tentang Menara Bersama Telekomunikasi	123
Lampiran 2	Permen Kemenkominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi	133
Lampiran 3	Daftar Perusahaan Penyedia Telekomunikasi Seluler	144
Lampiran 4	Kuesioner Bag. A. Identifikasi Pasar (Semua Narasumber) ..	145
Lampiran 5	Kuesioner Bag. B. Evaluasi Awal (Semua Narasumber)	146
Lampiran 6	Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Hulu)	149
Lampiran 7	Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Menara Telekomunikasi)	151
Lampiran 8	Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Hilir)	153
Lampiran 9	Daftar Nama (Perusahaan) Narasumber	155
Lampiran 10	Tabel Data Penelitian Lengkap	156



BAB 1

PENDAHULUAN

“ Telekomunikasi mempunyai sifat yang berubah terus menerus, nyaris tidak bertepi dan mampu mengubah tatanan wajah dunia, merubah pola pikir manusia, mempengaruhi perilaku dan kehidupan umat manusia. Telekomunikasi saat ini sudah menjadi kebutuhan hidup yang disejajarkan dengan human right ”

(BRTI, www.brti.or.id)

1.1. Latar Belakang

Sejak Undang-undang Nomor 36/1999 tentang Telekomunikasi, sudah hampir satu dekade telekomunikasi Indonesia memasuki sejarah baru. Sektor ini resmi menanggalkan keistimewaan monopolinya dan bertransisi ke era kompetisi. Pemain-pemain baru baik sebagai operator jaringan maupun jasa di sektor ini berduyun-duyun datang untuk ber-kompetisi menawarkan kemampuan terbaik mereka. Banyak kalangan berlega hati menyambut lahirnya undang-undang telekomunikasi tersebut. Apalagi tahun itu lahir juga Undang-undang Nomor 5/1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Bisnis telekomunikasi khususnya nirkabel (seluler) di Indonesia terus mengalami pertumbuhan pesat. Sebagai gambaran, hingga akhir tahun 2008, pengguna seluler dari 11 operator telekomunikasi baik jaringan GSM maupun CDMA diperkirakan telah mencapai lebih dari 151,8 juta pelanggan atau jauh melampaui jumlah pelanggan telepon tetap. Dengan demikian, tingkat penetrasi (teledensitas) seluler di dalam negeri telah mencapai sekitar 69%.¹

Sebagai konsekuensi dari semakin pesatnya pembangunan telekomunikasi, khususnya telekomunikasi seluler, semakin meningkat pula pembangunan infrastruktur prasarana pendukung seperti menara telekomunikasi.²

¹ Data di dapat dari “*Babak Baru Bisnis Telekomunikasi di Indonesia, 2009*”, (MediaData, 2009)

² “Bayangkan saja, 15 tahun silam, jumlah BTS mungkin baru sekitar 10 unit. Kini, ada 35 ribu BTS bertebaran di pelosok negeri. Sejumlah kota mungkin akan menjadi hutan menara baja jika pembangunan BTS tetap dibiarkan seperti sekarang.” (Mahimza, Julianto, & Subari, 2009, paragraf 1)

Hanya saja, yang menjadi masalah saat ini adalah cukup banyak menara telekomunikasi yang dianggap kurang memenuhi jaminan keamanan lingkungan dan kurang proporsional penempatannya bagi estetika tata kota. Bahkan secara ekonomi, persaingan pendirian menara telekomunikasi ini justru cenderung kurang efisien, karena beban biaya menjadi berlebih dibanding dengan kemungkinan *single tower*.³

Untuk mengatasi dan memperbaiki keadaan dan keresahan tersebut maka Pemerintah dalam hal ini Menteri Komunikasi dan Informatika (Menkominfo) lewat Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi (Ditjen Postel) berinisiatif melakukan pengaturan lewat Peraturan Menteri Kominfo No. 02/PER/M.KOMINFO/3/2008 tentang Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Menara Bersama Telekomunikasi.

Menurut siaran pers Ditjen Postel tanggal 24 Juni 2006, penyusunan Peraturan Menteri tentang menara telekomunikasi yang dilakukan oleh Ditjen Postel melibatkan juga Departemen Pekerjaan Umum, Asosiasi Pengembang Infrastruktur Menara Telekomunikasi, Pemerintah Daerah, operator telekomunikasi, vendor telekomunikasi dan lain sebagainya untuk memperoleh data dan masukan yang berguna bagi penyusunan peraturan ini. Keterlibatan Pemda cukup penting dalam konteks ini, karena sebagai gambaran, Pemda DKI telah memiliki suatu Perda (Peraturan Gubernur No. 1 Tahun 2006 tentang Pembangunan dan Penataan Menara Telekomunikasi di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta) yang secara khusus tentang pembangunan menara telekomunikasi supaya lebih efektif dan efisien dalam penggunaan dan pemanfaatan tata ruang kota.

Di samping itu, sebagai komparasi, dalam penyusunannya peraturan tersebut sudah diperbandingkan dengan yang telah ada di beberapa negara lain, seperti misalnya di Amerika Serikat yang regulasinya dikeluarkan oleh *Federal Communications Commission* (FCC) yang bekerjasama dengan beberapa pemerintah negara bagian tentang *Transmitting Antenna RF Emission Safety: Rules, Procedures and Practical Guidance*, di Kanada yang regulasinya dikeluarkan oleh *Telecommunication Industry Assosiation* (TIA) yang

³ Disarikan dari isi poin pertama pada "Siaran Pers No. 80/DJPT.1/KOMINFO/VI/2006", (Postel, 2006)

bekerjasama dengan *Electronic Industry Alliance* (EIA) tentang *Structural Standards for Steel Antenna Tower and Supporting Structures*, dan di Malaysia yang dikeluarkan oleh Kementerian Perumahan dan Kementerian Pengairan, Energi dan Komunikasi tentang Garis Panduan Pembinaan Menara dan Struktur Sistem Pemancar Telekomunikasi di Kawasan Pihak Berkuasa Tempatan.

Pasca terbitnya Peraturan Menteri Kominfo tentang menara bersama telekomunikasi tersebut, timbul beberapa gejolak dalam pelaksanaannya.⁴ Hal ini terjadi mungkin lebih disebabkan karena kurang komprehensifnya peraturan menteri Kominfo yang dibuat akibat beberapa pihak (lembaga dan kementerian) yang terkait belum ikut serta mengatur. Untuk itu guna mendapatkan pengaturan kewenangan antara pusat dan daerah yang lebih jelas (Kemdagri), guna memberikan petunjuk-petunjuk teknis pembangunan dan konstruksi yang lebih menyeluruh (PU), serta koordinasi dengan lembaga yang menangani investasi (BKPM), dan tentunya inisiator pengaturan menara ini sejak awal (Kemkominfo), ke-empat Kementerian/Lembaga tersebut bersama-sama mengeluarkan Peraturan Bersama 4 (empat) Kementerian/Lembaga (PB4KL) yang berjudul "Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi".

1.2. Perumusan Masalah

Pasca pengaturan menara bersama telekomunikasi lewat regulasi-regulasi diatas, beberapa isu yang menarik bahkan mungkin bisa dianggap fenomenal sebagai akibat dampak regulasi baru ini sudah dan mungkin akan muncul. Beberapa diantaranya berdampak baik dan melegakan karena disinyalir mampu mengatasi masalah-masalah,⁵ terutama yang memang menjadi tujuan dari regulasi-regulasi yang dikeluarkan pemerintah tersebut. Namun tak sedikit yang berpotensi menimbulkan keresahan, baik secara langsung maupun tidak langsung yang sudah dan akan dirasakan pihak-pihak yang terkait pengaturan ini, atau minimal berpotensi menjadi masalah baru yang menarik untuk diteliti.

⁴ Berita terkait gejolak pasca permenkominfo dapat dibaca pada tulisan di website postel.go.id berjudul "Kewenangan Menteri Kominfo Dalam Penegakan Hukum Masalah Menara Telekomunikasi Di Berbagai Daerah" tanggal 12 Februari 2009 (Ditjen Postel, 2009)

⁵ Berita terkait dapat dibaca pada sebuah berita di website rembangkab.go.id berjudul "Rencana Pembangunan Menara Telekomunikasi Terpadu" (Pemda Kabupaten Rembang, 2009)

Lahirnya sebuah bisnis atau industri baru yaitu "Industri penyediaan menara bersama telekomunikasi" adalah salah satu fenomena yang timbul pasca pengaturan menara bersama. Hal ini terjadi karena regulasi mewajibkan seluruh menara telekomunikasi baik yang sudah ada (*existing*) maupun yang baru akan dibangun agar harus dapat dipakai bersama. Kepemilikan dan pengelolaan menara yang sebelum pengaturan ini dominan dilakukan mandiri dan eksklusif oleh dan untuk masing-masing operator telekomunikasi seluler, otomatis akan berubah.

Dampak lanjutan dari fenomena diatas yang secara langsung juga akan dirasakan oleh operator telekomunikasi adalah dikarenakan dari total 76 ribu lebih menara telekomunikasi yang kini ada di Indonesia, seperti disampaikan oleh Kepala BPPSDM Kemkominfo pada sebuah seminar, sekitar 90 persen lebih (sangat dominan) diantaranya dimiliki oleh operator telekomunikasi.⁶ Perubahan paradigma dari eksklusif menjadi non-ekklusif (bersama) menimbulkan implikasi kepada strategi pengelolaan menara-menara yang telah dimiliki saat ini, juga kepada strategi pengembangan dan pembangunan menara ke depan oleh para operator. Pilihan antara tetap mengelola langsung atau membuat anak perusahaan baru atau melepas kepemilikan menara adalah beberapa opsi terkait strategi pengelolaan. Sedangkan pilihan untuk tetap aktif ekspansi membangun menara-menara baru atau tidak, juga merupakan sesuatu yang mungkin menjadi opsi strategi pengembangan para operator.

Hal lainnya terkait jumlah menara yang sebelumnya merupakan strategi utama operator telekomunikasi seluler dalam merebut hati pelanggan karena dianggap merepresentasikan luas dan jangkauan jaringan, atau dalam iklan-iklan mereka, seringkali operator telekomunikasi seluler yang memiliki banyak menara meng-klaim dirinya memiliki strata lebih tinggi dari yang lain, harus segera ditinggalkan. Inovasi oleh para operator telekomunikasi seluler ke depan untuk menemukan jurus-jurus pemasaran produk telekomunikasi seluler yang baru sangat menarik untuk diamati.

Pengaturan menara bersama telekomunikasi yang dikeluarkan pemerintah bertujuan salah satunya untuk mengatur investasi di bidang menara

⁶ "Saat ini, tercatat sekitar 76 ribu menara BTS yang dibangun oleh PT Telkomsel sebanyak 26.872 unit menara, Indosat 14.162 unit, XL 16.729 unit, Bakrie Telecom 2.772 unit, Telkom 4.054, Natrindo 3000 Unit, Sampoerna 270 unit, Hutchinson 6300 unit dan Smart Telecom 1300 unit." (Ahmadjayadi, 2009).

telekomunikasi. Regulasi yang dikeluarkan tersebut menetapkan bahwa kecuali operator telekomunikasi maka pembangunan, pemilikan dan pengelolaan menara telekomunikasi tidak boleh dilakukan oleh Penanaman Modal Asing (PMA).

Regulasi menara bersama telekomunikasi dengan tegas menyatakan bahwa kecuali operator telekomunikasi, perusahaan penyelenggara jasa menara dan kontraktor menara 100 persen harus dimiliki perusahaan dalam negeri. Pemberlakuan peraturan ini mengharuskan adanya perombakan dalam praktik pengelolaan menara telekomunikasi di Indonesia. Pasalnya, dari sekian banyak menara telekomunikasi yang ada, sebagian diantaranya dimiliki dan dikelola oleh Penanaman Modal Asing (PMA).⁷

Selain berpengaruh terhadap operator telekomunikasi dan investor asing yang telah memiliki menara, dampak dari Peraturan ini juga dirasakan oleh calon investor yang berminat masuk pada bisnis menara telekomunikasi. Kepada calon investor asing (PMA) jelas pengaturan ini berarti tertutupnya kesempatan bagi mereka untuk ikut berpartisipasi. Tapi bagi investor dalam negeri (PMDN) ini berarti pintu terbuka, namun apakah mereka tertarik untuk masuk secara progresif atau tidak, masih merupakan sesuatu yang juga sangat menarik untuk diamati.

Pada kedua regulasi (Permen dan PB4K/L) yang diterbitkan oleh pemerintah guna pengaturan menara bersama telekomunikasi ditemukan kalimat "*..... harus memperhatikan ketentuan hukum tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat*" beberapa kali digunakan, ini jelas menunjukkan bahwa semua pihak yang terkait dengan pengaturan menara bersama telekomunikasi ini harus memperhatikan ketentuan hukum tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam setiap tindakan dan keputusannya. Namun keresahan justru muncul, ini akibat kewenangan yang dirasakan terlalu besar diberikan kepada para bupati dan walikota kecuali propinsi DKI Jakarta yang oleh gubernur sebagai kepala daerah, yang diatur oleh Pasal 4 Peraturan Bersama 4 (empat) Kementerian/Lembaga, dalam memberikan perizinan pembangunan menara. Kewenangan yang terkonsentrasi dan sangat

⁷ "Bisnis telekomunikasi di Indonesia dikuasai oleh asing. Mulai dari Operator sampai dengan infrastruktur, seperti pembangunan menara telekomunikasi atau biasa disebut Base Transceiver Station (BTS). Sejumlah pemain besar di bidang komunikasi dan industri infrastruktur telekomunikasi adalah Exelcomindo (XL), Hutchinson, NTS, Bakrie, Sampoerna, Mobile-8, Nokia, Siemens, Telkom Flexi, Ericsson, Huawei, ZTE dan Alcatel. Nama-nama tersebut berkaitan dengan investor asing." (Hukumonline, 2008, Paragraf 3)

besar tanpa aturan mekanisme pengambilan keputusan yang jelas ini dirasakan justru menjadi salah satu ancaman potensial terjadinya persaingan usaha tidak sehat (*anti-trust*).⁸

Keresahan di atas dapat terjadi dalam berbagai bentuk, yang mungkin langsung dilakukan oleh Pemda dengan mendirikan BUMD maupun secara tidak langsung lewat kerjasama dengan pihak swasta tertentu, yang keduanya bermodus pemaksaan kehendak. Berbagai dalih mungkin akan digunakan seperti mengatasnamakan peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD),⁹ pemda lalu menggunakan regulasi pengaturan menara bersama telekomunikasi yang baru sebagai pembenaran guna menggusur menara-menara yang sudah ada. Dengan alasan tidak sesuai dengan peraturan yang baru lalu pemda secara sepihak merasa berhak mengganti dengan menara baru milik BUMD yang mereka anggap sesuai dengan peraturan baru tersebut. Berikutnya yang lebih merisaukan adalah potensi terjadinya *rent seeking*¹⁰ dalam penentuan pemberian Izin Mendirikan Bangunan Menara di suatu daerah.

Berdasarkan paparan permasalahan di atas maka beberapa formulasi guna perumusan masalah adalah :

1. Bagaimana bentuk dari hasil metamorfosis industri atas menara yang sebelumnya hanya sebuah komponen produksi (*fixed input*) pada industri penyedia jasa telekomunikasi keluar menjadi sebuah industri baru bernama pasar menara bersama telekomunikasi ?
2. Bagaimana pengaruh regulasi pengaturan menara bersama ini kepada iklim persaingan usaha di industri menara telekomunikasi ditinjau dari dampaknya terhadap Pelaku usaha lama, Perusahaan baru, Harga dan produksi barang dan jasa, Kualitas dan keragaman barang dan jasa, Inovasi, Pertumbuhan pasar dan Pasar yang terkait (hulu-hilir) ?

⁸ Salah satu berita yang mengindikasikan hal ini dapat dibaca dari website kapanlagi.com dengan judul "Menkominfo Larang Pemkab Badung Monopoli Menara", tanggal 18 Desember 2008 (Kapanlagi.com, 2008)

⁹ "Pemerintah daerah (pemda) boleh saja menyediakan fasilitas menara bersama untuk jadi lahan pendapatan asli daerah (PAD). Namun, salah besar jika kemudian lahan bisnis tersebut akhirnya dimonopoli mereka. Demikian ditegaskan Menteri Komunikasi dan Informatika Mohammad Nuh ketika ditemui sejumlah media termasuk detikINET di gedung Depkominfo, Jakarta, Rabu (31/12/2008)." (Noor, 2009)

¹⁰ "... melalui pemberian lisensi kepada para pelaku bisnis (seperti lisensi impor, ekspor, atau perizinan bisnis lainnya). Dari pemberian lisensi tersebut, sang pejabat publik akan membuka privilese bisnis bagi pelaku-pelaku tertentu dengan mendapatkan *fee* atau komisi dari perusahaan yang dia *endorse*." (Irawan, 2008)

1.3. Tujuan Penelitian

Secara umum penelitian ini bertujuan menganalisis dampak pengaturan menara bersama terhadap iklim usaha pada Industri menara telekomunikasi di Indonesia. Secara rinci penelitian ini bertujuan untuk :

1. Menganalisis bentuk dari hasil metamorfosis industri atas menara yang sebelumnya hanya sebuah komponen produksi (*fixed input*) pada industri penyedia jasa telekomunikasi keluar menjadi sebuah industri baru menara bersama telekomunikasi.
2. Menganalisis pengaruh regulasi pengaturan menara bersama ini kepada iklim persaingan usaha di industri menara telekomunikasi ditinjau dari dampaknya terhadap Pelaku usaha lama, Perusahaan baru, Harga dan produksi barang dan jasa, Kualitas dan keragaman barang dan jasa, Inovasi, Pertumbuhan pasar dan Pasar yang terkait (hulu-hilir)

1.4. Manfaat Penelitian

1. Dunia akademik dalam memperkaya khazanah pengetahuan tentang organisasi industri dan *Antitrust* khususnya di sektor telekomunikasi di Indonesia sebagai pencipta iklim usaha yang sehat.
2. Pemerintah Daerah (Eksekutif) dan Legislatif, sebagai bahan masukan dalam proses perumusan, pelaksanaan dan pengawasan kebijakan/regulasi yang *decisive* bagi perkuatan sektor industri di Indonesia.
3. Masyarakat dan swasta dalam upaya memberikan gambaran yang lebih komprehensif terhadap regulasi baru yang dikeluarkan pemerintah khususnya tentang menara telekomunikasi sehingga bisa mengambil semua yang terbaik bagi kesejahteraannya.

1.5. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Ditemukannya, oleh peneliti, beberapa hal yang cukup fenomenal baik eksplisit maupun implisit dalam regulasi baru menara bersama telekomunikasi tersebut, seperti upaya pembentukan sebuah industri baru, efisiensi industri, isu strategik nasional dan semangat nasionalisme, membuat dimensi dari dampak

regulasi ini dapat mempengaruhi wilayah yang cukup luas meliputi politik, sosial dan ekonomi.

Namun guna mendapatkan hasil kajian yang lebih fokus dan mendalam juga dikarenakan latar belakang peneliti adalah dalam ilmu ekonomi, maka penelitian hanya mencoba melihat dampak dari regulasi baru tersebut dalam dimensi ekonomi.

Sesuai judul dari penelitian ini, maka ruang lingkup dari tulisan ini terbatas pada topiknya yaitu dampak pengaturan menara bersama telekomunikasi yang baru dikeluarkan kepada iklim usaha menara telekomunikasi, yang dalam hal ini sorotan utama lebih kepada iklim persaingan usaha yang sehat. Hal tersebut dipandang menarik untuk menjadi sorotan utama dikarenakan dampaknya yang signifikan bagi perekonomian.

Regulasi pengaturan menara bersama yang digunakan sebagai landasan analisis adalah regulasi yang terbaru yaitu Peraturan Bersama 4 (empat) Kementerian/Lembaga yang berjudul **“Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi”**, hal ini dipandang lebih baik digunakan karena memenuhi kaidah faktualitas sekaligus memiliki legitimasi lebih kuat karena ditandatangani oleh lebih banyak pihak terkait.

Industri menara telekomunikasi di definisikan sebagai sebuah industri baru yang hadir lewat pengaturan menara bersama telekomunikasi. Dimana menara yang sebelumnya hanyalah sebuah komponen produksi (*fixed input*) pada industri penyedia jasa telekomunikasi, berusaha ditarik keluar sehingga membentuk sebuah industri baru yang spesifik.

Investasi, sesuai dengan peraturan baru ini adalah Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA). PMDN sendiri dapat dipahami sebagai baik pemain lama atau pemain baru di industri menara telekomunikasi dan industri hulu (vendor alat telekomunikasi) – industri hilir (operator telekomunikasi seluler). Sedangkan PMA adalah pemain baru ataupun lama di industri yang harus sekaligus beroperasi sebagai operator telekomunikasi seluler (Industri Hilir) dan industri hulu.

Sedangkan untuk persaingan usaha yang sehat, dipakai UU No. 5/1999 sebagai batasan dan *Competition Assessment Toolkit*¹¹ sebagai panduan, walau upaya untuk melihat kearah yang lebih luas sesuai teori organisasi industri tetap akan coba dilakukan dengan harapan bisa menambah kedalaman pembahasan dan kesimpulan.

1.6. Sistematika Penulisan

Tulisan ini dibagi dalam beberapa bab dimana dalam setiap bab meliputi dalam beberapa sub bagian yang merupakan penjelasan secara terpisah atau penjelasan terstruktur dari aspek-aspek yang dipandang terkait dengan materi yang dibahas pada bab tersebut. Secara garis besar bagian-bagian penulisan diuraikan secara singkat sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan, berisi tentang latar belakang penelitian dimana kemudian dilakukan identifikasi masalah, setelah itu coba dirumuskan permasalahan yang akan dicarikan jawabannya sebagai tujuan penelitian sehingga diharapkan memiliki manfaat secara luas. Tidak lupa dipaparkan juga batasan-batasan penelitian guna mendapatkan hasil penelitian yang lebih fokus dan penjelasan sistematika penulisan seperti yang dibahas saat ini guna memberikan panduan singkat dalam memahami bagaimana penulisan penelitian ini disusun.

Bab 2 Kerangka Berpikir, berisi tentang tinjauan-tinjauan yang perlu diperhatikan dalam penelitian yang terdiri dari tinjauan pustaka yang berguna untuk memperkaya wawasan dan lebih mengenal berbagai hal terkait isu penelitian, dan tinjauan teori yang akan dipakai sebagai panduan teori guna memecahkan masalah-masalah pada penelitian ini.

Bab 3 Metode Penelitian, membahas tentang bagaimana penelitian ini akan dilakukan melalui berbagai alat analisis penelitian yang akan digunakan untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan yang sudah dirumuskan sebelumnya. Terdiri dari deskripsi tentang teknik penelitian (*Competition Assessment Toolkit*) yang akan dipakai, jenis dan sumber data yang dibutuhkan, serta bagaimana sampel penelitian dipilih sehingga akhirnya didapat kerangka berpikir pemecahan masalah dan hipotesis.

¹¹ Selanjutnya *Competition Assessment Toolkit* secara lebih detail akan di bahas pada bagian Bab 3. Metode Penelitian

Bab 4 Hasil Penelitian dan Pembahasan Pasar dan Iklim Usaha Industri Menara Telekomunikasi, membahas dan menganalisa hasil penelitian yang dilakukan dan didapat lewat teknik penelitian yang sudah ditetapkan pada bab sebelumnya, dimana secara keseluruhan hasil analisis nantinya akan digunakan untuk mempermudah proses penarikan kesimpulan atas permasalahan yang butuh dicarikan jawabannya tersebut.

Bab 5 Kesimpulan dan Saran, berisi tentang kesimpulan-kesimpulan yang intinya didapat dari analisis-analisis di bab sebelumnya sehingga dapat dijadikan jawaban dari setiap permasalahan penelitian secara lebih konkrit. Selanjutnya dari hasil kesimpulan yang merupakan jawaban pertanyaan penelitian tersebut dicoba diberikan saran-saran baik guna perbaikan maupun perkuatan regulasi yang menjadi topik kajian dari tesis ini.



BAB 2

KERANGKA BERPIKIR

2.1. Tinjauan Teori

2.1.1. Tindakan atau Perjanjian Potensial Menghambat Persaingan Usaha Yang Sehat Pada Industri

Praktik atau perilaku anti persaingan secara umum dapat dikategorikan ke dalam perjanjian atau kegiatan yang dapat menghambat persaingan, menghilangkan persaingan atau dikenal dengan praktik usaha yang restriktif (*restrictive agreements or business practices*), dan penyalahgunaan posisi dominan atau penyalahgunaan kekuatan pasar yang signifikan (*abuses of dominant position atau significant market power*). Perilaku anti persaingan tersebut juga dapat terjadi di sektor penyedia menara telekomunikasi.

Secara umum, terdapat dua model pendekatan pengaturan (pelarangan) tindakan anti persaingan, yaitu pendekatan yang mempertimbangkan dampak dari suatu tindakan yang dikenal dengan nama *rule of reason* dan pendekatan yang tidak mempertimbangkan dampaknya atau pendekatan *per se illegal*.

Praktik atau tindakan anti persaingan yang nyata-nyata menghilangkan atau menghambat persaingan yang dampak negatifnya dapat langsung terlihat atau dirasakan umumnya diatur dengan menggunakan pendekatan *per se illegal*. Pendekatan pelarangan ini, penekanannya terletak pada unsur formil dari perbuatannya sehingga di dalam praktik pengaturannya, substansi aturannya hanya mengatur aspek formal dari perbuatan/tindakan yang dilarang atau dengan kata lain tidak mengatur aspek materiil atau akibat dari perbuatan/tindakan terkait.

Praktik anti persaingan yang dilarang didasarkan pendekatan *Rule of Reason* adalah perjanjian atau tindakan restriktif yang pembuktiannya dilakukan dengan menganalisis dampak atau setidaknya potensi dampaknya, yaitu dengan melakukan kalkulasi efek anti dan pro kompetisinya dan juga maksud yang terkandung di dalamnya. Efek atau dampak atau potensi dampak dari suatu tindakan atau perilaku persaingan ini perlu dibuktikan apakah telah atau akan menghilangkan atau menghambat persaingan sehingga merugikan konsumen

ataupun pesaing secara substansial atau tidak sama sekali. Pendekatan *Rule of Reason* menekankan pada analisis perilaku dan bukan pada pendekatan struktur. Penguasaan pasar secara signifikan atau monopoli di dalam pasar bersangkutan sekalipun, dapat dibenarkan sejauh terbukti dihasilkan dari proses efisiensi atau inovasi atau tidak dihasilkan dari suatu tindakan anti persaingan. Namun jika posisi dominan yang diperoleh dari hasil efisiensi dan inovasi tersebut ditujukan dan atau disertai dengan perbuatan untuk menyalahgunakannya, seperti menciptakan hambatan (*barrier*) untuk masuk pasar yang tidak wajar (*artificial entry barrier*) atau diikuti dengan tindakan penyalahgunaan posisi dominan (*abuse of dominant position*) lainnya seperti menetapkan syarat-syarat perdagangan termasuk penetapan harga yang merugikan pesaing, pemasok dan atau konsumen, dan atau perekonomian nasional pada umumnya, maka perbuatan atau tindakan tersebut dilarang. Oleh karena itu, pendekatan *Rule of Reason* menekankan pada unsur materiil atau akibat dari perbuatan/tindakan tersebut.

Praktik atau perilaku anti persaingan yang potensial dilakukan oleh para pemain dalam pasar adalah sebagai berikut:

A. Perjanjian atau Praktik Usaha Yang Restriktif

Dalam konteks industri tindakan restriktif adalah praktik pengaturan atau kerjasama, baik formal atau informal, lisan atau tertulis, antar pemasok yang bersaing dalam menjalankan kegiatan usahanya, yang menyebabkan hilangnya atau terhambatnya persaingan atau setidaknya mengganggu secara substansial mekanisme perdagangan yang sehat sehingga pada akhirnya berdampak pada kerugian konsumen dan atau perekonomian nasional.

Berikut ini adalah beberapa perjanjian atau praktik usaha yang dapat dikelompokkan sebagai tindakan restriktif:

1. Penetapan Harga (*Price-Fixing*)

Para pelaku industri membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan harga jual beli atau beli layanan atau produk dengan pesaingnya. Penetapan harga ini juga mencakup perjanjian tentang bentuk atau model tertentu dari perhitungan harga, termasuk pemberian diskon

atau *rebate*, pembuatan daftar harga, *terms of payment or sale*, dan pertukaran informasi harga.

Sesuai dengan ketentuan pasal 5 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

2. Pembagian Pasar atau Konsumen (*Market Division or Customer Restriction*)

Para pelaku industri membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan mengenai pembagian pasar, wilayah, atau konsumen dengan pesaingnya, di luar ketentuan yang berlaku.

Sesuai dengan ketentuan pasal 11 UU 5 /99 praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

3. Pembatasan Produksi dan/atau Penjualan (*Limit Output*)

Para pelaku industri membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan dengan pesaingnya untuk membatasi produksi atau layanan sewa menara telekomunikasi.

Sesuai dengan ketentuan pasal 11 UU 5/99 praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

4. Penolakan untuk memasok atau membeli (*Group Boycott*)

Dua atau lebih pemasok yang bersaing membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan untuk menolak memberikan layanan atau melakukan transaksi dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya.

5. Tender yang Kolusif (*Collusive Tendering atau Bid Rigging*)

Dua atau lebih calon pemasok yang menjadi peserta tender melakukan kerjasama atau persekongkolan di antara mereka untuk mengatur tender dan atau menentukan pemenang tender.

Sesuai dengan ketentuan pasal 22 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengabaikan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

B. Penyalahgunaan Posisi Dominan atau kekuatan Pasar yang Signifikan

Dalam konteks industri penyalahgunaan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan terjadi ketika pemasok yang memiliki posisi dominan

atau kekuatan pasar yang signifikan dalam pasar bersangkutan, baik secara langsung maupun tidak langsung, menggunakan kekuatannya baik secara sendiri (*unilateral*) maupun bersama-sama dengan pelaku usaha lainnya (*joint dominance*). Memonopolisasi atau mencoba melakukan penguasaan pasar bersangkutan dengan cara menghambat secara tidak wajar akses ke pasar, membatasi persaingan dengan cara yang tidak sehat atau wajar, sehingga secara substansial menghilangkan, mengurangi, atau setidaknya mengganggu mekanisme persaingan usaha yang sehat dan mengakibatkan kerugian pelaku usaha lain, konsumen dan/atau perekonomian nasional.

Berikut ini beberapa praktik atau perilaku yang dapat dikelompokkan sebagai bentuk penyalahgunaan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan. Hal ini disebabkan karena perilaku tersebut mengakibatkan kerugian pelaku usaha lain, konsumen dan atau perekonomian nasional, antara lain:

1. Menolak untuk bertransaksi (*Refusal to Deal atau Denial of Access*)

Pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan yang mengontrol fasilitas esensial menolak untuk melakukan transaksi atau memberikan akses kepada pesaingnya atau pesaing afiliasinya. Praktik ini dapat berbentuk penolakan untuk melakukan kesepakatan dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya tanpa alasan yang wajar, atau menghambat atau membatalkan akses ke fasilitas esensial yang dimiliki meskipun sebelumnya telah terdapat kesepakatan dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya, dengan tujuan untuk menghambat kegiatan produksi oleh pesaingnya atau pesaing afiliasinya tersebut.

Sesuai dengan ketentuan pasal 19 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

2. Taktik Memperlambat (*Delaying Tactics*)

Pemasok dengan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan yang menguasai fasilitas esensial secara tidak wajar memperlambat penyusunan atau penerapan perjanjian terhadap pesaingnya atau pesaing afiliasinya dengan tujuan untuk merugikan atau menghambat kegiatan usaha pesaingnya atau pesaing afiliasinya tersebut.

3. Jual Rugi (*Below Cost atau Predatory Pricing*)

Pemasok dengan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menerapkan harga jual predatori/rugi, yaitu harga di bawah biaya marjinal (*marjinal cost*) produksi dengan tujuan untuk menyingkirkan pesaing dari pasar bersangkutan atau mencegah pesaing potensial untuk masuk ke pasar bersangkutan.

Sesuai dengan ketentuan pasal 7 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

4. Diskriminasi yang Tidak Wajar (*Unjustified Discrimination*)

Pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menetapkan harga dan atau syarat dagang yang diskriminatif (pembedaan dengan alasan yang tidak wajar) dalam pemasokan yang menyebabkan dampak negatif terhadap persaingan, yaitu pesaing atau pesaing afiliasinya terhambat dalam menjalankan kegiatan usahanya atau tersingkir dari pasar atau menyebabkan pesaing yang potensial tidak dapat masuk ke dalam pasar bersangkutan.

Sesuai dengan ketentuan pasal 19 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat, sedangkan sesuai dengan ketentuan pasal 6 UU 5 /99 praktik diskriminasi tarif mutlak dilarang.

Salah satu bentuk praktik diskriminasi misalnya ketika pemasok yang menguasai jaringan mengenakan tarif sangat tinggi tanpa alasan yang wajar dan diskriminatif terhadap pesaing afiliasinya di pasar, tanpa didasari adanya perbedaan yang signifikan sehingga menyebabkan pesaing afiliasinya tersebut keluar dari pasar atau setidaknya terhambat dalam menjalankan kegiatan usahanya.

5. Persyaratan yang tidak wajar atau berlebihan (*Onerous Contract Terms and Unreasonable Requirements*)

Dalam pembuatan kontrak kerjasama sewa, pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menetapkan syarat-syarat atau klausul-klausul yang terlalu berat atau tidak wajar dengan tujuan untuk menghambat pesaing potensial untuk masuk ke pasar atau

menyebabkan peningkatan biaya yang harus ditanggung oleh pemasok pesaing yang sudah ada atau potensial dalam menjalankan kegiatan usaha di pasar bersangkutan sehingga mengakibatkan terjadinya praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat.

6. Penyalahgunaan Informasi (*Misuse of Information*)

Pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menggunakan informasi sensitif tentang kegiatan usaha pesaing yang diperolehnya, seperti informasi tentang identitas, tingkat permintaan layanan, dan informasi lain tentang pelanggan pesaing, dengan tujuan untuk menghambat atau menyingkirkan pesaing dari pasar bersangkutan.

7. Penetapan Harga Jual Kembali (*Retail Price Maintenance*)

Pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan mensyaratkan para distributor atau peritel produknya untuk menjual kembali produknya sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh produsen tersebut. Hal ini dapat menyebabkan hilangnya persaingan dalam hal harga jual produk di tingkat distributor atau peritel dan pada akhirnya menyebabkan pengaturan harga jual produk di tingkat pengguna akhir (*end users*).

Sesuai dengan ketentuan pasal 19 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

8. Perjanjian Tertutup (*Exclusive Dealing*)

Pemasok yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan membuat perjanjian eksklusif dengan satu pelaku usaha dengan tujuan untuk menghambat secara substansial atau menyingkirkan pesaingnya, atau mencegah pesaingnya yang potensial untuk melakukan kegiatan usahanya di pasar bersangkutan.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 15 UU 5/99 praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

2.1.2. Pasar

Beberapa referensi menjelaskan tentang definisi Pasar, masing-masing referensi itu melakukannya dengan redaksional yang beragam, diantaranya seperti Rahardja dan Manurung (2006) yang menulis :

Pasar dalam pengertian ekonomi adalah pertemuan permintaan (Pembeli) dan penawaran (Penjual). Dalam pengertian ekonomi, pasar bersifat interaktif, bukan fisik. Mekanisme pasar adalah proses penentuan tingkat harga berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran.

Atau, Wiechman (2005) yang mengartikan Pasar (Market) :

market 1. A population, group, industry, geographic area, etc., regarded as a source of current or potential demand for a product or service. Also Marketplace. 2. A place where goods are bought (beli) and sold (jual) (e.g., supermarket) 3. The extent of demand for a product or service 4. To offer a product or service (barang atau jasa) for sale.

Beberapa sumber media *online* juga memberikan pemahaman tentang Pasar seperti pada businessdictionary.com yang mendefinisikan :

Actual or conceptual (see marketspace) place in commercial world where forces of demand and supply operate, and where buyers (pembeli) and sellers (penjual) interact (directly or through intermediaries) to trade goods (barang), services(jasa), or contracts or instruments (transaksi), for money or barter. Markets include mechanisms or means for (1) determining price of the traded item, (2) communicating the price information, (3) facilitating deals and transactions, and (4) effecting distribution. Market for a particular item is made up of existing and potential customers who need it and have the ability and willingness to pay for it. All markets, ultimately, consist of people. Also called marketplace.

Atau, investorwords.com mendefinisikan :

A public place where buyers (pembeli) and sellers (penjual) make transactions (transaksi), directly or via intermediaries. Also sometimes means the stock market.

Atau, economics.about.com menjabarkan sebagai :

A market is any place where the sellers (penjual) of a particular good or service (barang atau jasa) can meet with the buyers (pembeli) of that goods and service where there is a potential for a transaction to take place. The buyers must have something they can offer in exchange for there to be a potential transaction (transaksi).

Atau, wikipedia.org menjelaskan dengan :

A market is any one of a variety of different systems, institutions, procedures; social relations and infrastructures whereby persons trade, and goods and services (barang dan jasa) are exchanged, forming part of the

*economy. It is an arrangement that allows buyers and sellers to exchange things.^[1] Markets vary in size, range, geographic scale, location, types and variety of human communities, as well as the types of goods and services traded. Some examples include local farmers' markets held in town squares or parking lots, shopping centers and shopping malls, international currency and commodity markets, legally created markets such as for pollution permits, and illegal markets such as the market for illicit drugs. In mainstream economics, the concept of a market is any structure that allows buyers and sellers (*pembeli dan penjual*) to exchange any type of goods, services and information. The exchange of goods or services for money is a transaction (*transaksi*). Market participants consist of all the buyers and sellers of a good who influence its price. This influence is a major study of economics and has given rise to several theories and models concerning the basic market forces of supply and demand. There are two roles in markets, buyers and sellers. The market facilitates trade and enables the distribution and allocation of resources in a society. Markets allow any tradable item to be evaluated and priced. A market emerges more or less spontaneously or is constructed deliberately by human interaction in order to enable the exchange of rights (cf. ownership) of services and goods.*

Historically, markets originated in physical marketplaces which would often develop into — or from — small communities, towns and cities.

Dari berbagai sumber-sumber bacaan diatas yang menjadi benang merah adalah bahwa Pasar adalah (tempat) bertemunya Penjual dan Pembeli dalam melakukan Transaksi jual-beli atas sebuah produk Barang/Jasa. Dengan definisi tersebut maka pasar setidaknya harus terdiri dari adanya komponen :

- **Penjual,**
- **Pembeli,**
- **Barang/Jasa, dan sebagai penguat setidaknya terjadi**
- **Transaksi dalam interaksinya**

2.1.3. Integrasi Vertikal

2.1.3.1. Alasan Efisiensi

Mengapa sebuah perusahaan harus sampai melakukan integrasi vertikal? Bukankah dengan sistem *invisible hand* yang benar bekerja dengan baik, maka sebuah perusahaan akan selalu dapat membeli kebutuhan barang *input*-nya di pasar terbuka dengan mudah. Kenyataannya, jika benar pasar dapat menjadi organisator yang baik bagi sistem produksi, sebuah perusahaan akan dapat membeli kebutuhan barang *input*-nya pada posisi *marginal cost* dari biaya

produksi. Sama halnya dengan, sebuah perusahaan seharusnya dapat melakukan keseluruhan usaha penjualan dan distribusi penjualannya, dalam usaha menjual keseluruhan hasil produksinya, pada posisi *marginal cost* dari biaya distribusi.

Sesuatu yang menjadi daya tarik para perusahaan untuk melakukan integrasi vertikal disebabkan oleh ditemukannya *transaction cost* dalam melakukan setiap negosiasi terkait kontrak di setiap level industri secara vertikal.¹² Munculnya *transaction cost* ini terkait adanya ketidakpastian dan sifat-sifat alamiah manusia sebagai pelaku ekonomi dalam setiap kegiatan antar perusahaan.

a. Bounded Rationality (rasionalitas yang terbatas)

Salah satu sifat alamiah dari manusia adalah *bounded rationality* (Simon, 1972). Manusia memiliki kemampuan yang terbatas untuk memproses semua informasi yang ia peroleh dan membuat keputusan-keputusannya secara seketika, tepat dan pasti. Ditambah lagi dunia adalah sesuatu begitu kompleks dan penuh ketidakpastian sehingga tidak semua hal dapat diperkirakan dengan tepat sebelumnya. Jika sebuah perusahaan hanya mengandalkan sistem pasar dalam memenuhi kebutuhan *input* esensialnya dan dalam melakukan distribusi penjualannya, maka berbagai hal yang mungkin berdampak buruk akan banyak menghambat terjadinya transaksi jual-beli perusahaan, walau upaya perencanaan sudah dilakukan dengan baik. Dengan melakukan integrasi vertikal maka hal-hal kritis menyangkut *input-output* dalam perusahaan dapat dicapai dengan lebih fleksibel, sesuatu yang dalam sistem pasar tidak selalu akan segera dapat ditemui.

b. Opportunism (oportunisme)

Sifat-sifat oportunistis juga akan selalu muncul sebagai sebuah ongkos dalam setiap transaksi antar perusahaan di dunia yang penuh ketidakpastian ini.¹³ Pemasok sebuah perusahaan kemungkinan akan selalu memanfaatkan situasi guna keuntungannya se-pihak, atau memberikan informasi yang mungkin saja benar namun tidak lengkap. Dengan melakukan integrasi vertikal maka status sebuah perusahaan pemasok dapat dirubah menjadi karyawan, dan dengan hal tersebut sebuah perusahaan dapat lebih memastikan tingkat loyalitas dan kejujuran pada

¹² Pengertian tentang *transaction cost* lebih mendapatkan penegasan oleh Williamson; selanjutnya secara lebih jelas dapat dilihat pada tulisan-tulisan Williamson (1981)

¹³ Tentang hal tersebut di dapat dari hasil bacaan chapter 8 buku Martin (1994)

setiap transaksi perusahaan ke depan, sesuatu yang sistem pasar tidak selalu dapat penuhi.

c. *Small-Numbers Bargaining Problems*

Masalah dalam tawar-menawar selalu akan muncul jika jumlah pemasok (distributor) sangatlah sedikit. Hal diatas juga menjadi insentif sebuah perusahaan untuk melakukan integrasi vertikal. Hal ini sangat terkait dengan *asset specificity*.¹⁴ Semakin unik barang atau jasa yang dibutuhkan sebuah perusahaan dalam proses produksinya maka akan lebih menguntungkan jika mengintegrasikan perusahaan pemasok (distributor) tersebut.¹⁵ Hal ini guna menghindari tekanan yang tidak perlu yang dilakukan oleh pihak lain akibat ketergantungan perusahaan akan sebuah barang atau jasa. Berpindahannya kekuatan nilai tawar dari pembeli kepada pemasok mengakibatkan insentif buat perusahaan untuk melakukan integrasi vertikal.

d. Distorsi Dalam Pemilihan Barang *Input*

Perusahaan juga akan cenderung melakukan integrasi vertikal sebagai konsekuensi akan kekuatannya dalam pasar. (Vernon and Graham, 1971; Schmalense, 1973). Andaikan sebuah perusahaan memiliki kekuatan dalam pasar atas sebuah produk yang digunakan sebagai barang *input* oleh perusahaan *downstream*-yang merupakan industri yang menghasilkan produk final yang akan dijual kepada konsumen akhir. Jika perusahaan produsen barang input dengan *market power* yang kuat menaikkan harga produknya, maka secara dinamis akan membuat perusahaan industri dibawahnya mengurangi konsumsi, hal ini adalah dampak yang tidak diinginkan oleh perusahaan produsen barang *input* tersebut. Untuk menghindari distorsi dari permintaan yang berubah akibat strategi tertentu dari perusahaan, maka integrasi vertikal menjadi menarik untuk dilakukan, khususnya pada industri-industri yang tergolong produsen *intermediate goods*.

e. Informasi

Informasi guna sinkronisasi antara kebutuhan *input* dengan rencana *output* atau sebaliknya seringkali sukar dilakukan jika hanya mengandalkan sistem pasar. menumpuknya barang *input* mengakibatkan terbuang atau menumpuknya barang

¹⁴ Riordan and Williamson (1985)

¹⁵ Kleindorfer and Knieps (1982) menyatakan penggunaan kontrak jangka panjang sebagai salah satu alternatif integrasi vertikal

di gudang. Sebaliknya justru mengakibatkan menganggurnya beberapa mesin atau pekerja yang mengakibatkan in-efisiensi dalam sistem produksi. Dalam upaya mendapatkan sinkronisasi yang lebih pasti, tindakan integrasi vertikal menjadi sesuatu yang menarik bagi perusahaan.

f. Diskriminasi Harga

Saat sebuah perusahaan memiliki *market power*, maka bagi perusahaan tersebut lebih menguntungkan untuk dapat menjual barang hasil produksinya dengan harga yang berbeda-beda untuk setiap kelas konsumennya berdasarkan elastisitas permintaan masing-masing kelompok konsumen tersebut. Untuk dapat melakukan hal tersebut maka sebuah perusahaan harus mampu menghalangi konsumen dengan elastisitas yang lebih tinggi, dimana menawar dengan harga lebih murah, dapat menjual kepada konsumen lain yang memiliki elastisitas yang lebih rendah. Untuk dapat melakukan hal tersebut maka perusahaan produsen barang *input* akan cenderung meng-integrasi perusahaan yang memiliki kelompok konsumen dengan elastisitas tinggi, di atasnya secara vertikal. Namun hal ini bukan berarti dalam upaya strategiknya untuk mengganggu atau bersaing dengan para rivalnya, namun lebih kepada usahanya untuk merespon permintaan.

2.1.3.2. Alasan Strategis

Para perusahaan mungkin sekali melakukan tindakan integrasi vertikal dengan alasan strategis: seperti menaikkan biaya *input* dari perusahaan pesaing atau untuk menaikkan total biaya modal yang harus dikeluarkan untuk masuk ke sebuah industri.

a. Foreclosure (Upaya Penutupan)

Dengan pengandaian struktur pasar oligopoli pada sebuah industri barang *intermediate* yang menjual hasil produksinya pada perusahaan produsen barang final. Atau agar lebih jelas kita ambil contoh produsen barang *intermediate* adalah pabrik sepatu dan industri dibawahnya adalah ritel penjual sepatu. Jika di pasar terdapat sebuah perusahaan yang beroperasi sebagai produsen sepatu sekaligus terintegrasi secara vertikal dengan ritel penjual sepatu, maka hal ini akan mengurangi secara horisontal kompetisi dan jumlah pemain di masing-masing level pasar yang bersangkutan. Produsen sepatu independen tertutup

kesempatannya untuk menjual produknya lewat ritel milik perusahaan terintegrasi vertikal pabrik-ritel. Sedangkan ritel independen tertutup peluangnya untuk dapat menjual sepatu hasil produksi perusahaan terintegrasi vertikal pabrik-ritel.

Dengan asumsi perusahaan terintegrasi pabrik-ritel lebih *profitable* karena mampu menjual dengan hanya biaya produksi pada level harga pasar oligopoli, sedangkan sebaliknya perusahaan independen harus bersaing secara ketat sehingga menciptakan harga pada level pasar persaingan sempurna, maka dorongan untuk melakukan integrasi vertikal sangatlah menjanjikan.

b. Menaikkan Biaya-Biaya Pesaing (*Rising Rivals' Costs*)

Perusahaan dengan *market power* yang terintegrasi secara vertikal dengan pemasok barang *input* yang esensial, dapat menaikkan biaya produksi atau mengatur perusahaan saingannya agar tidak mengganggu eksistensinya di pasar. Bahkan perusahaan tersebut mampu menciptakan berbagai hambatan lain kepada calon pemain yang akan masuk ke industri dengan mendistorsi keuntungan dan modal yang harus dikeluarkan oleh *entrant* tersebut. Menaikkan harga barang *input* sampai menurunkan harga jual barang jadi, membuat *entrant* panik dan mengurungkan niatnya untuk masuk ke industri karena tidak melihat keuntungan. Hal lainnya adalah diferensiasi produk yang dengan mudah dilakukan perusahaan terintegrasi vertikal sebagai salah satu *barrier to entry*.

2.1.3.3. Disinsentif

Secara umum integrasi vertikal hadir sebagai respon akan karakteristik sistem pasar yang ternyata secara ekonomis dipandang lebih murah melakukan transaksi di dalam sebuah perusahaan dibanding menggunakan mekanisme pasar yang mengandung *transaction cost*. Namun bukan berarti hal ini menjadi tak terbatas, karena jika tidak maka seluruh ekonomi mungkin akan hanya tersusun oleh satu buah perusahaan super raksasa.

Bounded rationality adalah satu hal yang menjadi batasan sampai seluas apa manajemen dapat mengontrol sistem. Seiring makin bertambahnya level produksi secara vertikal yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan, maka efisiensi dalam proses produksi semakin berkurang. Sampai pada tingkat tertentu akan disadari oleh perusahaan yang terintegrasi vertikal bahwa biaya kontrol akan

lebih besar dibanding *transaction cost* yang terjadi lewat mekanisme pasar. Pada posisi dimana biaya kontrol yang harus dibayar menjadi lebih mahal dibanding *transaction cost* di pasar, maka perusahaan akan menjadi kurang termotivasi untuk terus melakukan integrasi secara vertikal.

2.1.4. Intervensi Regulasi

Terdapat sejumlah penjelasan mengapa pemerintah ikut campur ke dalam pasar. Satu penjelasan rasionalisasinya adalah bahwa terdapat kegagalan pasar di banyak industri dan berbagai aturan dan regulasi dirancang untuk memperbaikinya.¹⁶ Sebagaimana dikemukakan oleh MacAvoy (1992), regulasi umumnya dibuat untuk maksud-maksud yang terbaik dalam bidang ekonomi dan sosial dengan pengendalian pada laba dan harga yang dirancang untuk melindungi konsumen dari kekuatan monopoli, ketentuan keamanan tempat kerja dan peraturan perundang-undangan emisi yang dibuat untuk melindungi kesehatan dan individu yang tinggal dekat dengan pabrik. Regulasi-regulasi menjangkau bidang-bidang:

- Monopoli alamiah dapat timbul dalam industri seperti listrik, air, perkeretaapian, telekomunikasi, jasa pos, dan lain sebagainya, yang biasanya dicirikan dengan skala ekonomis yang besar karena tingginya biaya *overhead*. Hal ini menunjukkan bahwa akan sangat optimal bila terdapat monopoli lokal atau regional (misalnya dalam industri air dan listrik) dan bahkan monopoli nasional (misalnya dalam industri telekomunikasi, perkeretaapian dan jasa pos). Jika pelaku monopoli diperbolehkan menentukan harga produk mereka, maka harganya akan sangat tinggi. Solusinya adalah membiarkan pelaku monopoli beroperasi di pasar, tetapi terdapat regulasi terhadap harga untuk menjamin adanya harga yang adil bagi konsumen. Selain dari skala ekonomis, penyediaan jasa universal adalah alasan lain untuk monopoli legal dalam industri-industri seperti ini. Karena kondisi pasar, teknologi, dan faktor-faktor lain

¹⁶ Viscusi, Harrington dan Vernon (2005) serta MacAvoy (1992) memberikan pembahasan yang berguna tentang alasan dan berbagai aspek regulasi. Banyak literatur yang berpengaruh yang membahas "teori menangkap (*capture theory*)" dalam regulasi dimana pendekatan dan tekanan dari suatu kelompok tertentu telah menimbulkan berbagai regulasi. Tetapi, hal ini tidak akan dibahas secara mendetail dalam tesis ini

berubah, beberapa di antara industri-industri ini telah dideregulasi di banyak negara. Rancangan regulasi yang lebih canggih pun telah memungkinkan adanya pemisahan segmen persaingan dan monopoli alamiah di industri tertentu, sehingga memungkinkan persaingan untuk diperkenalkan ke dalam bidang-bidang seperti telekomunikasi dan perkeretaapian menggantikan monopoli-monopoli yang di regulasi sebelumnya (atau milik pemerintah) dan terintegrasi secara vertikal.

- Industri-industri seperti listrik, kimia, pulp dan kertas, pengilangan minyak, dan lain sebagainya dapat menghasilkan pencemaran lingkungan yang signifikan dalam proses produksi normal mereka. Bila tidak diawasi, banyak industri menghasilkan pencemaran di atas level tertinggi bagi masyarakat dimana pelaku pencemarannya kurang terdorong untuk membersihkannya karena diperlukan biaya yang tinggi. Pemerintah telah campur tangan untuk mengendalikan dampak negatif dari pencemaran ini. Instrumen spesifik telah mencakup pajak dan kuota dan juga menawarkan kredit investasi bagi perusahaan yang akan menanamkan investasi modal baru dengan tingkat pencemaran yang lebih kecil.
- Dalam industri-industri seperti farmasi, pemerintah telah membuat mekanisme persetujuan dan pengawasan regulasi untuk memberikan izin bagi obat-obatan baru dan memantau pengaruh negatif potensial pada obat-obatan yang ada. Sebagaimana seperti ada dimuat dalam laporan OECD (2001), pengendalian keamanan dan kualitas obat-obatan adalah masalah yang utama.
- Regulasi juga terdapat dalam bidang keselamatan industri (tempat kerja). Satu alasan di balik regulasi ini adalah sasaran sosial yang lebih luas yaitu mengurangi resiko kematian. Misalnya regulasi keamanan kendaraan dirancang untuk mengurangi angka kematian dan luka serius dalam kecelakaan.
- Dalam beberapa aspek industri perbankan dan pasar finansial juga sudah terdapat regulasi. Sasaran utamanya adalah untuk memastikan stabilitas pasar finansial dan perlindungan investasi dan keuangan konsumen.

Secara garis besar, regulasi umumnya berisi seperangkat aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk mempengaruhi perilaku para pelaku usaha, dan pada akhirnya kegiatan ekonomi. Selanjutnya pembahasan kedepan akan berfokus pada beberapa instrumen regulasi yang meliputi:

- *Masuknya perusahaan:* Banyak negara, misalnya, menentukan batas dalam jumlah apotek dan outlet toko ritel dalam suatu wilayah geografis. Pembatasan jumlah taksi di kota-kota juga suatu hal yang umum. Dalam industri-industri seperti listrik, telekomunikasi, perbankan, dan sejenisnya regulasi mencegah perusahaan baru memasuki pasar. Profesi-profesi seperti dokter, pengacara, arsitek, dan sejenisnya memiliki banyak sekali aturan dan pembatasan yang seringkali mencegah atau menghalangi perpindahan para pelaku profesi dari satu daerah ke daerah lain.
- *Kuantitas:* Contohnya adalah regulasi kuantitas terhadap jumlah pengambilan ikan di banyak negara, larangan penjualan minuman keras pada hari Minggu, regulasi terhadap jumlah bangunan (komersial) di wilayah tertentu, dan lain sebagainya. Regulasi kuantitas dapat berupa kewajiban jasa universal untuk jasa pos dimana perusahaan pos harus memenuhi semua permintaan dengan harga yang telah diregulasi. Terakhir, ada juga contoh dari bidang pertanian yang berkaitan dengan kuota produksi dan luas lahan tanam.¹⁷
- *Standar:* Pemerintah di banyak negara menetapkan standar dalam hal keamanan peralatan medis dan obat-obatan, bangunan, kesehatan dan keselamatan kerja, keamanan kendaraan, lingkungan dan tenaga kerja. Pembatasan juga diberlakukan dalam bidang lain seperti dalam isi yang berkaitan dengan materi dan bahasa dalam berbagai media seperti radio dan televisi.
- *Harga:* Industri-industri seperti listrik, gas alam, penerbangan, telekomunikasi dan jasa pos telah dikenai regulasi harga.

Walau sebelumnya telah dinyatakan bahwa terdapat banyak sekali pembenaran sosial dan ekonomi tentang regulasi, kita perlu menyadari bahwa

¹⁷ Glaeser dan Schleifer (2001) menjabarkan pembahasan mendalam mengenai regulasi kuantitas.

berbagai aturan dan regulasi yang dibuat oleh pemerintah dan pembatasan yang dikenakan oleh organisasi profesi seringkali berpotensi menghalangi persaingan di pasar. Sebagai contoh, pendekatan yang sukses dilakukan oleh perusahaan besar lama dan organisasi industri untuk secara signifikan mendapatkan pengecualian atas regulasi lingkungan dan regulasi lainnya; hal ini dapat membuat perusahaan baru mengalami kerugian biaya dibandingkan dengan perusahaan lama, sehingga dapat mempengaruhi masuknya perusahaan baru ke dalam pasar dan daya saing pasar. Regulasi yang keras tentang jumlah toko ritel dan apotek misalnya, berpotensi untuk membatasi persaingan, menaikkan harga dan mengurangi keragaman dan kualitas jasa yang ditawarkan. Menetapkan standar kualitas minimum yang “sangat tinggi” dapat membuat konsumen kehilangan keragaman yang lebih besar dan harga yang lebih rendah. Pembatasan periklanan yang ditetapkan oleh organisasi profesi – seperti dalam bidang hukum, medis dan kedokteran hewan – berkemungkinan besar memiliki pengaruh buruk terhadap persaingan dan keragaman jasa yang disediakan. Terakhir, pembatasan lalu lintas barang dan jasa antar daerah dalam suatu negara seringkali dilakukan tanpa pembenaran yang tepat. Pembatasan ini menciptakan pemisahan pasar secara geografis yang dapat menyebabkan naiknya harga.

Untuk mendapatkan pemahaman yang menyeluruh tentang akibat yang mungkin timbul dari berbagai tipe aturan dan regulasi terhadap persaingan, selebihnya, bagian ini akan membahas berbagai aturan dan regulasi yang dikelompokkan dalam tiga kategori besar:

1. Aturan dan regulasi yang membatasi jumlah atau lingkup pemasok
2. Aturan dan regulasi yang membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing
3. Aturan dan regulasi yang mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing

Dalam setiap kategori di atas, akan dicantumkan alasan dibalik aturan dan regulasi, menyoroti masalah persaingan potensial yang dapat muncul darinya, dan memberikan contoh-contoh dari berbagai pasar di negara-negara yang berbeda.¹⁸

¹⁸ Seperti yang akan dibahas dalam Bab 3 (Metode Penelitian), 3 (tiga) kategori di atas merupakan elemen utama dalam “*Checklist* Pengukuran Dampak Persaingan.”

Terdapat satu mekanisme yang patut diberikan komentar sebelumnya dan ini menyangkut wilayah yang luas dari swa-regulasi dan regulasi bersama. Sebagaimana dijelaskan dalam bagian selanjutnya pada tulisan ini, beberapa pelaku profesi dan produsen barang dan jasa diberikan peluang untuk terlibat dalam swa-regulasi atau regulasi bersama. Mekanisme ini memiliki beberapa keuntungan potensial seperti koordinasi yang lebih baik oleh pelaku pasar dalam menentukan standar yang berkaitan dengan kesesuaian, kualitas, keamanan produk, dan lain sebagainya. Dengan menetapkan aturan pemerintah yang tidak langsung dan berat pada pelaku usaha, dapat membuat pasar berkembang. Namun, yang menjadi masalah penting di sini adalah bahwa keleluasaan yang meningkat dalam melakukan koordinasi antar perusahaan dapat pula memberikan kesempatan bagi mereka untuk menerapkan strategi kolusif dalam harga, kuantitas, dan bahkan penetapan standar yang dapat menciptakan hambatan masuk pasar. Jika tidak diawasi, hal ini dapat menimbulkan kerugian yang besar dalam hal kesejahteraan konsumen dan inovasi dalam pasar. Walau swa-regulasi dan regulasi bersama secara resmi masuk ke dalam kategori ke-3 di atas ("Aturan dan regulasi yang mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing"), dengan mempertimbangkan wilayah masalah yang sedikit luas dalam mekanisme ini, ini juga memiliki keterkaitan dengan dua kategori pertama sebagaimana disebutkan di atas. Sebagai contoh, dalam suatu situasi dimana suatu kelompok industri yang diperbolehkan memiliki swa-regulasi memutuskan untuk membuat hambatan masuk pasar untuk melindungi margin laba kelompok lama (lihat poin C.2. halaman 68). Beberapa masalah persaingan ini dapat pula masuk ke dalam kategori ke-1 dan/atau ke-2 di atas. Pendek kata, masalah persaingan yang dapat timbul dalam wilayah swa-regulasi dan regulasi bersama meluas hingga ke hampir semua kategori besar di atas.

Terakhir, perlu diingat bahwa contoh-contoh dalam beberapa bagian pembahasan dimaksudkan untuk memperlihatkan wilayah dimana penelaahan dan peninjauan masalah persaingan yang lebih mendalam akan/telah berguna, dan tidak selalu dimana tindakan pemerintah yang diambil tidak tepat.

2.1.4.1. Pembatasan jumlah atau lingkup pemasok

Sejumlah aturan dan regulasi dapat memiliki pengaruh yaitu membatasi jumlah yang sebenarnya atau tipe pemasok barang dan jasa di pasar. Hal ini dapat terjadi bila usulannya:

- Secara signifikan menaikkan biaya masuk atau keluarnya pemasok
- Memberikan hak eksklusif bagi sebuah perusahaan untuk memasok produk atau jasa
- Membuat proses lisensi, ijin atau otorisasi sebagai persyaratan operasi
- Membatasi kemampuan beberapa tipe perusahaan untuk berpartisipasi dalam pengadaan publik
- Menciptakan hambatan geografis terhadap kemampuan perusahaan untuk memasok barang atau jasa, menanamkan modal atau memasok tenaga kerja

Sejak dulu, pengambil kebijakan seringkali memiliki alasan ekonomi dan sosial yang kuat untuk mengenakan batasan pada jumlah dan tipe perusahaan. Namun masalahnya adalah bahwa pembatasan semacam itu pada akhirnya dapat memiliki pengaruh buruk terhadap level persaingan di pasar dengan potensi berpengaruh merugikan terhadap kesejahteraan konsumen. Oleh karena itu, ketika jumlah atau lingkup/tipe pemasok mungkin akan terpengaruh, lebih baik dilakukan investigasi yang menyeluruh mengenai keuntungan dan biaya regulasi yang diusulkan dan kemungkinan adanya gangguan terhadap persaingan. Di bawah ini saya menyoroti dua wilayah besar dimana pengaruh persaingan perlu dievaluasi secara seksama.

a. Pembatasan masuk

Masuknya pelaku usaha baru ke dalam pasar berperan penting dalam menjaga vitalitas pasar dengan memberikan persaingan kepada perusahaan lama dan membantu meningkatkan inovasi dan pertumbuhan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, kita perlu sekali menyadari bahwa aturan dan regulasi yang membatasi masuknya perusahaan baru ke dalam pasar kemungkinan besar memiliki dampak negatif yang besar terhadap persaingan dan kesejahteraan, dan perlu dievaluasi secara seksama dan diberikan pembenaran.

Regulasi masuk dapat muncul dalam berbagai bentuk dan pembedanya pun beragam. Misalnya, dalam menetapkan monopoli alamiah, pemerintah memberikan monopoli legal dan secara eksplisit membatasi masuknya perusahaan baru ke dalam pasar. Yang menjadi alasannya meliputi biaya *overhead* yang tinggi dan skala ekonomis dalam produksi. Organisasi profesi seperti dalam bidang hukum dan medis, mungkin awalnya memiliki alasan yang kuat untuk menetapkan aturan yang membatasi masuknya pelaku profesi baru ke dalam pasar, tetapi pembatasan semacam ini juga dapat mengenakan batasan pada perilaku komersial bersaing tanpa alasan yang kuat. Pembedanya biasanya adalah memastikan standar kualitas dalam praktik profesi. Regulasi masuk dan pertumbuhan pelaku usaha ritel sudah biasa di banyak negara. Pembedanya meliputi mengendalikan kemacetan kota, melindungi nilai kekayaan pribadi, dan lain sebagainya.

Untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh mengenai pengaruh pada masuknya perusahaan baru ke dalam pasar, kita perlu mendapatkan gambaran yang jelas tentang berbagai tipe pendatang baru. Sebuah klasifikasi yang berguna tentang pendatang dalam sektor manufaktur disampaikan oleh Dunne, Robert dan Samuelson (1988, hal. 504) dan hal tersebut digunakan sebagai kerangka kerja guna pembahasan umum. Terdapat tiga tipe umum pendatang, yaitu:

1. Perusahaan baru yang masuk dengan membangun pabrik baru (fasilitas produksi) dalam sektor manufaktur. Begitu pula halnya di dalam sektor jasa. Misalnya, sebuah perusahaan baru produsen peralatan mesin yang didirikan oleh para wirausahawan yang belum memiliki pengalaman usaha sebelumnya. Revolusi teknologi informasi dan gebrakan terbaru dalam bidang bioteknologi dan nanoteknologi telah membuat banyak perusahaan memasuki industri ini tanpa pengalaman usaha sebelumnya baik dalam industri ini ataupun dalam industri lainnya. Praktik hukum baru yang didirikan oleh para sarjana baru juga dapat masuk ke dalam kategori ini.
2. Pelaku usaha yang sedang melakukan penganekaragaman produknya yang masuk dengan membangun fasilitas baru. Misalnya, perusahaan multi produk besar seperti Siemens dapat masuk ke jalur baru di bidang peralatan medis dengan membangun fasilitas produksi yang baru. Sebuah

rumah sakit dapat membuka fasilitas baru untuk perawatan kanker. Perusahaan kimia memulai fasilitas produksi yang baru untuk pembuatan *lysine*.

3. Pelaku usaha yang sedang melakukan penganekaragaman produknya yang masuk melalui perubahan dengan menghasilkan produk yang beragam di pabrik yang ada. Misalnya, sebuah produsen mobil yang sejak dulu memproduksi mobil berukuran sedang sampai besar, menganeekaragamkan produknya dengan membuat mobil kecil hemat bahan bakar dalam fasilitas produksi yang sama. Sebuah perusahaan baja yang menghasilkan baja untuk mesin dan *micro-alloyed steel* mulai membuat baja untuk *bearing* dan *gear*. Sebuah perusahaan *software* yang berfokus pada *software* keamanan jaringan mulai merambah ke *internet game*.

Perbedaan antar berbagai tipe pendatang di atas dapat menjadi signifikan dalam beberapa sisi. Misalnya:

- *Batasan finansial*: Terdapat banyak literatur yang memberikan bukti bahwa kemampuan perusahaan untuk memasuki pasar dan berkembang sangat tergantung dari kemampuannya untuk menarik finansial eksternal pada proyek mereka; lihat Fazzari, Hubbard dan Petersen (1988) dan literatur berikutnya. Hal ini mungkin bukan merupakan masalah bagi pendatang tipe 2 dan 3 di atas, tetapi dapat menjadi batasan yang besar bagi pendatang tipe 1. Salah satu alasannya adalah bahwa bank, misalnya, biasanya memerlukan semacam jaminan dan riwayat masa lalu untuk memberikan pinjaman, dan pendatang tipe 1 biasanya dirugikan dalam sisi ini. Sebaliknya, pendatang tipe 2 dan 3 dapat dengan lebih mudah mendapatkan finansial eksternal dari bank dan dapat meningkatkan modalnya. Dengan demikian, batasan finansial dapat mempersulit pendatang tipe 1 untuk mencapai kesuksesan.
- *Belajar*: Pengalaman usaha sebelumnya secara umum memungkinkan wirausahawan untuk belajar dari pengalaman masa lalu, pengetahuan tentang pasar, rintangan dari regulasi, dan faktor-faktor lainnya. Pendatang tipe 2 dan 3 dapat memiliki keuntungan dalam sisi ini.

Data yang ditampilkan dalam Dunne, Samuelson dan Roberts menunjukkan perbedaan yang menarik antar berbagai tipe pendatang. Angka kegagalan (atau keluarnya) perusahaan biasanya tinggi dan:

- Lebih dari 60% pendatang dalam satu kelompok biasanya gagal dan keluar dari suatu industri dalam lima tahun;
- Pendatang tipe 1 (perusahaan baru dengan pabrik baru) memiliki angka keluar yang 7-8 kali lebih tinggi dibanding pendatang tipe 2 (perusahaan yang melakukan penganekaragaman produk dengan pabrik baru).

Sebagaimana dijabarkan dalam Caves (1998) dan Sutton (1997), temuan-temuan ini cukup umum dan telah ditiru oleh para peneliti dengan menggunakan data dari industri yang berbeda dalam negara yang berbeda. Salah satu cara untuk melihat temuan ini adalah bahwa pendatang tipe 1 menghadapi rintangan dan biaya tinggi yang tidak seimbang untuk mencapai kesuksesan. Implikasi yang jelas dari hal ini adalah bahwa regulasi yang membuat hambatan masuk pasar memiliki kemungkinan untuk memberikan pengaruh merugikan yang lebih besar bagi pendatang tipe 1.

Berbagai jenis aturan dan regulasi yang ditetapkan oleh pemerintah dan organisasi profesi mengenakan batasan terhadap masuknya perusahaan ke dalam pasar. Regulasi dapat menjadi sangat eksplisit seperti pembatasan masuk yang langsung, tetapi pada dasarnya dapat juga menjadi implisit.

- Batasan eksplisit sangat langsung dan mungkin memiliki pengaruh buruk yang paling besar pada persaingan. Misalnya:
 - Banyak negara menetapkan aturan jumlah toko ritel yang dapat diperbolehkan dalam suatu wilayah geografis tertentu atau per suatu jumlah tertentu dari penduduk yang tinggal di suatu wilayah. Dengan pembatasan yang berkaitan dengan jumlah penduduk, jika jumlah penduduknya tidak melampau, misalnya 5.000 jiwa, tidak akan ada apotek baru yang boleh didirikan. (Dokumen OFT 2003 berisi pembahasan yang berguna mengenai persaingan dan masalah regulasi dalam pasar apotek).

- Batasan implisit dapat dianggap sebagai batasan yang secara lebih tidak langsung menempatkan batasan masuk. Misalnya:
 - Dalam pasar telekomunikasi yang dideregulasi, memfasilitasi persaingan akan memerlukan aturan yang memaksa pemain lama untuk membagi jaringannya dengan pendatang baru. Tanpa aturan ini, pendatang tidak dapat (dengan memadai) menyediakan jasa (internet dan telepon) dan bersaing. Masalah serupa muncul di dalam pasar listrik dimana merupakan suatu keharusan untuk memperbolehkan pendatang mengakses jaringan transmisi pemain lama agar dapat menciptakan persaingan yang sehat. Namun, tidak ada perintah untuk membagi jaringan, tidak selalu berarti bahwa pemain lama tidak akan mengizinkan akses ke jaringannya. Tetapi, hal ini menjadi prospek usaha yang tidak menentu bagi pendatang/pesaing potensial.
 - Standar kualitas, aturan sertifikasi, dan lain sebagainya yang digunakan oleh organisasi profesi – seperti dalam bidang hukum, akuntansi atau medis – dapat menciptakan pembatasan masuk yang signifikan.
 - Hambatan administratif dan birokratis yang besar yang dapat menunda atau menggagalkan masuknya perusahaan baru ke dalam pasar (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes dan Schleifer, 2002).

Dalam banyak kasus, pembenaran kepentingan umum untuk aturan dan regulasi memang masuk akal, tetapi perlu diingat bahwa aturan dan regulasi tersebut dapat menimbulkan pengaruh negatif terhadap kesejahteraan konsumen dan dapat memperlambat pertumbuhan dan perkembangan pasar dalam jangka panjang. Pembatasan masuk, khususnya yang didasarkan pada regulasi struktur pasar, harus dihindari. Tetapi regulasi seperti yang didasarkan pada regulasi penggunaan lahan, dalam keadaan tertentu, dapat dianggap masuk akal. Dalam kasus monopoli alamiah dan dimana terdapat pertimbangan jasa universal, misalnya, hak eksklusif seharusnya tidak dimasukkan ke dalam perjanjian. Jika dimasukkan, hak ini harus dapat ditinjau kembali dan dirubah bila terjadi perubahan situasi dan keadaan pasar. Jika negara-negara mengenakan batasan

masuk yang dibenarkan dengan pertimbangan kestabilan – seperti dalam pasar finansial dan perbankan - harus jelas dan transparan apa yang dilakukan dan prinsip pembatasan minimum perlu diterapkan. Dengan mempertimbangkan potensi pengaruh negatif yang besar, para regulator harus mengawasi dengan cermat aturan atau regulasi apapun yang menimbulkan batasan masuk yang eksplisit maupun implisit.

b. Pemberian atau perpanjangan hak eksklusif

Hak eksklusif atas ide, produksi barang dan penyediaan jasa diberikan oleh pemerintah kepada pelaku usaha di berbagai bidang. Misalnya:

- Dalam pasar pembuangan limbah padat, mekanisme umum untuk pengumpulan limbah di pasar lokal adalah oleh perusahaan swasta yang telah memperoleh hak eksklusif untuk mengumpulkan limbah;
- Sejak dulu, perusahaan listrik, gas alam, telekomunikasi, air, jasa pos dan perkeretaapian, misalnya diberikan status monopoli legal – atau hak eksklusif- untuk menyediakan jasanya;
- Dalam berbagai pasar di banyak negara, badan pemerintah lokal, regional maupun nasional dapat menandatangani kontrak yang memberikan hak eksklusif kepada perusahaan swasta untuk penyediaan barang dan jasa tertentu. Hal ini dapat terjadi di dalam kontrak pertahanan, pasokan bahan baku, dan lain sebagainya.

Ada banyak sekali alasan dalam pemberian atau perpanjangan hak eksklusif. Dalam beberapa industri, salah satu alasan pemberian monopoli legal (atau hak eksklusif) berkaitan dengan skala ekonomis yang timbul dari tingginya biaya overhead. Seiring dengan berkembangnya pasar dan teknologi, banyak negara telah melakukan deregulasi pada sektor ini, memprivatisasi perusahaan milik negara dan memperbolehkan adanya persaingan. Selain itu, pendekatan regulasi yang lebih canggih telah memungkinkan dilakukannya pengidentifikasian elemen tertentu dalam industri yang dicirikan dengan monopoli alamiah dan pemisahannya dari elemen lain (baik hulu maupun hilir) yang dapat bersaing. Penerima hak eksklusif untuk produksi barang dan jasa memperoleh kekuatan

pasar yang besar. Dalam kasus monopoli alamiah, masalah ini diatasi dengan regulasi harga atau tingkat pendapatan dalam industri utilitas.

Terdapat pembenaran yang jelas untuk pemberian paten, tetapi satu topik yang menjadi perdebatan panjang dan kekhawatiran pada tahun-tahun belakangan ini berkaitan dengan “perpanjangan” jangka waktu paten. Perusahaan farmasi, misalnya, telah berusaha secara agresif untuk memperpanjang jangka waktu paten. Memperpanjang perlindungan paten dapat membawa akibat buruk:

- Ini memperpanjang jangka waktu dimana konsumen harus membayar harga yang lebih tinggi
- Pemegang paten yang secara agresif berjuang untuk perpanjangan dapat membebankan biaya besar (misalnya proses pengadilan) pada perusahaan baru – seperti perusahaan penghasil obat generik- dan hal ini dapat mengurangi secara signifikan kemungkinan masuknya perusahaan baru ke dalam pasar di masa datang. Pengaruh jangka panjang yang merugikan pada persaingan dapat menjadi sangat besar.

Walaupun pemberian monopoli legal memiliki pembenaran yang valid, literatur mengenai pengaruh regulasi memperlihatkan bahwa terdapat kekurangan yang signifikan berkaitan dengan kurangnya inovasi, tidak efisiennya produksi dan penggunaan teknologi yang lebih baru yang membahayakan pertumbuhan jangka panjang industri ini. Dalam kasus lain dimana pemerintah memberikan hak eksklusif, sisi baik dan sisi buruknya bercampur dan lebih baik dievaluasi berdasarkan setiap kasusnya. Dalam kasus pembuangan limbah padat di atas, pemerintah semakin menyadari bahwa jika mereka memperbolehkan adanya persaingan di dalam pasar ini, akan ada pengaruh yang menguntungkan; lihat laporan OECD (2000) mengenai eksperimen di Finlandia. Dalam banyak kasus, hak eksklusif yang diberikan pemerintah dapat dihilangkan dengan tetap mengawasi pasar ini dengan seksama.

Terdapat semakin banyak bukti bahwa, di bidang tertentu, pemberian atau perpanjangan hak eksklusif tidak selalu meningkatkan kesejahteraan. Misalnya, dengan melihat sektor obat generik yang berkembang dalam industri farmasi, peninjauan yang lebih seksama harus dilakukan berkaitan dengan perpanjangan

ini. Tentu saja, terdapat situasi-situasi dimana perpanjangan harus diberikan, seperti ketika proses persetujuan memakan waktu yang lebih lama, sehingga memperpendek waktu paten. Dalam beberapa contoh, pemegang hak paten dapat secara agresif mengejar perpanjangan ini dan membebankan biaya yang tinggi pada produsen obat generik yang merupakan pesaing. Beberapa perusahaan lama memiliki sumber dana yang banyak dan mampu mengikuti proses pengadilan yang panjang, sedangkan pesaing belum tentu mampu melakukannya. Dalam contoh-contoh ini, pemberian perpanjangan nampaknya menghilangkan kesempatan konsumen untuk mendapatkan obat umum yang lebih murah sehingga menimbulkan kerugian yang besar dalam hal kesejahteraan. Dalam bidang lain seperti pengumpulan limbah, beberapa eksperimen yang dilakukan untuk memungkinkan lebih banyak persaingan dalam pasar memperlihatkan peningkatan yang besar dalam hal kualitas jasa yang disediakan dan harga. Secara umum, pemberian atau perpanjangan hak eksklusif harus diawasi dengan cermat karena berpotensi mengurangi persaingan secara signifikan.

c. Pembatasan lalu lintas barang, jasa dan modal antar negara bagian (atau secara nasional)

Regulasi di dalam negara terhadap lalu lintas barang dan jasa adalah hal yang umum di banyak negara. Sejak dulu, bea dikenakan dalam mengangkut barang antar daerah dan negara bagian yang berbeda. Walau banyak dari pembatasan-pembatasan ini telah dihapuskan sejalan dengan waktu, tetapi masih ada beberapa daerah yang menerapkannya. Alasan penerapan regulasi semacam ini beragam, meliputi:

- Melindungi pelaku usaha dalam daerah atau dalam negara bagian dari persaingan
- Karena jalan di daerah atau negara bagian umumnya merupakan tanggung jawab pemerintah daerah, regulasi dan pajak dibebankan pada berat barang dan ukuran truk dari daerah dan negara bagian lain yang dapat melewati daerah atau negara bagian yang bersangkutan.
- Perlindungan konsumen. Misalnya, dengan membuat undang-undang yang mencegah penjualan alkohol dari luar daerah di daerah tertentu atau pengangkutan alkohol melewati atau masuk ke dalam daerah tersebut.

Regulasi dapat menjadi sangat eksplisit seperti larangan keras pembelian barang dan jasa dari luar daerah. Misalnya:

- Propinsi Aceh telah menerapkan pembatasan pengiriman minuman anggur antar propinsi. Misalnya, seseorang tidak dapat membeli anggur di propinsi lain dan memintanya dikirimkan ke rumahnya atau menjadi anggota kelompok peminum anggur di propinsi dan meminta anggurnya dikirimkan ke rumahnya. Hal ini dianggap tindak kejahatan menurut hukum Aceh. Giachino (2000) berpendapat bahwa regulasi seperti ini sering dikenakan untuk memberikan hak istimewa dan perlindungan bagi peritel dan distributor di dalam daerah tertentu.

Regulasi dapat berbentuk lain seperti rintangan terhadap lalu lintas barang termasuk pajak yang dibebankan pada perdagangan antar daerah. Misalnya:

- Goodpaster dan Ray (2000) mengemukakan bahwa Indonesia memiliki banyak pembatasan dan pajak terhadap transportasi komoditas pertanian antar daerah. UU No. 18 (1997) telah mengurangi gangguannya dan hal ini menimbulkan peningkatan perdagangan antar daerah. Namun, studi ini menyatakan bahwa banyak dari pembatasan tersebut secara implisit atau eksplisit kembali ke daerah-daerah seperti daerah Sulawesi Selatan. Ini meliputi pembatasan yang dikenakan oleh departemen transportasi daerah terhadap berat barang yang diangkut dengan truk. Efek samping dari pembatasan-pembatasan ini meliputi penyelewengan oleh otoritas daerah untuk menarik bayaran dari pengemudi truk. Dampak akhir dari hambatan lalu lintas komoditas ini adalah rendahnya harga yang diperoleh petani dan terganggunya pertumbuhan dan perkembangan pasar lokal dan regional.

Perlu disadari bahwa lalu lintas bebas untuk barang, jasa dan modal antar daerah dalam suatu negara sangat penting bagi konsumen untuk memperoleh keuntungan dari adanya persaingan dan pelaku usaha untuk mendapatkan akses ke pasar yang lebih luas untuk menjual dan berkembang. Keuntungan-keuntungan ini dapat hilang jika daerah atau negara bagian dalam suatu negara menetapkan

regulasi terhadap lalu lintas barang dan jasa. Ini berarti bahwa aturan dan regulasi yang diusulkan yang membatasi lalu lintas barang dan jasa harus diawasi dengan cermat, dan keuntungan, biaya serta pengaruhnya pada persaingan yang diperkirakan harus dievaluasi. Pada prinsipnya, pembatasan seperti ini harus dihilangkan.

2.1.4.2. Pembatasan kemampuan pemasok untuk bersaing

Pemerintah dan organisasi profesi dapat menetapkan aturan dan regulasi yang mungkin terkadang memiliki pengaruh yaitu mengurangi intensitas persaingan antar pelaku usaha dalam suatu pasar, hal ini berpotensi menaikkan harga dan mengakibatkan berkurangnya keragaman dan kualitas barang dan jasa. Pembatasan ini dapat berpotensi meningkatkan harga dan/atau mengurangi keragaman dan kualitas barang dan jasa yang ditawarkan di dalam pasar. Beberapa contoh meliputi usulan regulasi yang:

- Membatasi kebebasan para pelaku usaha untuk mengiklankan atau memasarkan produk mereka.
- Menentukan standar yang “terlalu tinggi” untuk kualitas produk atau jasa yang akhirnya memberikan keuntungan bagi beberapa pemasok di atas yang lainnya atau yang melampaui level yang akan dipilih oleh konsumen yang mendapat banyak informasi, berdasarkan pilihan dan daya beli mereka.
- Secara signifikan menaikkan biaya beberapa pemasok di atas lainnya, misalnya dengan memperlakukan perusahaan lama berbeda dari perusahaan baru.
- Mengendalikan atau secara substansial mempengaruhi harga jual barang atau jasa

Seperti yang saya sampaikan di bawah dalam contoh-contoh dan pembahasan yang lebih spesifik, alasan di belakang regulasi-regulasi ini umumnya memiliki beberapa dorongan ekonomi dan/atau sosial. Sasaran di sini bukan untuk mempertanyakan alasan-alasan ini, tetapi untuk melakukan peninjauan yang menyeluruh terhadap dampak buruk potensial yang mungkin

dimiliki regulasi-regulasi ini terhadap tingkat persaingan dalam pasar dan untuk meninjau apakah pembatasan ini dapat dibuat dengan cara yang berbeda untuk meminimalkan kerugian bagi kesejahteraan konsumen yang mungkin diakibatkan dari naiknya harga dan berkurangnya keragaman dan kualitas.

a. Pembatasan periklanan dan pemasaran

Periklanan yang dilakukan oleh perusahaan dapat menyebarkan informasi tentang karakteristik, kualitas dan harga produk yang ada, peningkatan dalam produk yang ada dan pengenalan produk baru. Secara umum, periklanan dapat memiliki peran sangat penting karena memberikan informasi kepada konsumen sehingga mereka dapat membuat pilihan yang lebih baik dan penuh pertimbangan. Iklan dipasang oleh perusahaan di media yang berbeda-beda meliputi televisi, radio, koran dan majalah dan kini, lewat internet. Bentuk-bentuk lain dapat berupa periklanan jendela (*window advertising*) di lokasi ritel, panel di tempat usaha dan pendistribusian flyer (atau pamflet). Selain itu, terdapat trend terbaru dalam periklanan (atau pemasaran) langsung ke konsumen dimana perusahaan menggunakan telepon, email dan fax untuk menyebarkan informasi.

Periklanan dapat dikelompokkan ke dalam dua tipe besar, komparatif dan non-komparatif.

- *Periklanan komparatif* memiliki sasaran untuk menonjolkan keunggulan produk yang dijual oleh pemasang iklan dibandingkan pesaingnya. Perbandingannya dapat bersifat spesifik, misalnya dengan menyorot perbedaan teknis. Atau dapat juga bersifat umum dan lebih subyektif. Periklanan komparatif dapat juga menyajikan perbandingan harga antara produk pemasang iklan dengan pesaingnya. Misalnya sebuah produsen mobil dapat mengiklankan dan membuat pernyataan tentang bagaimana mobil mereka lebih aman bila dibandingkan dengan produk pesaing dan menyajikan hasil uji ilmiah mengenai tabrakan. Sebuah produsen minuman berkarbonasi dapat mengiklankan bahwa minuman mereka memiliki rasa yang lebih enak dibandingkan dengan produk pesaing berdasarkan survey terhadap konsumen.
- *Periklanan non-komparatif* bertujuan untuk menyoroti fitur-fitur produk pemasang iklan itu sendiri. Ini dapat meliputi kualitas, karakteristik

produk dan harga. Tidak ada perbandingan dengan produk pesaing. Misalnya, sebuah produsen mobil dapat mengiklankan dan hanya menonjolkan keunggulan mobilnya sendiri, atau menunjukkan harga model-modelnya

b. Aturan dalam isi dan penetapan standar

Pasar secara alami cenderung menghasilkan barang dan jasa yang berbeda baik berdasarkan karakteristik dan kualitas. Konsumen memiliki keragaman pilihan, sesuai dengan daya beli mereka yang beragam memberikan implikasi bahwa produsen barang dan jasa biasanya akan merespon dan menyediakan keragaman yang luas dalam atribut dan kualitas produk. Misalnya:

- Pasar kendaraan berisi beragam mobil: misalnya dari mobil mewah dengan kualitas tinggi dan mahal, hingga mobil yang lebih kecil dengan kualitas yang relatif lebih rendah, dan murah. Pasar ini dipadati oleh konsumen yang berbeda-beda menurut pilihan dalam hal kualitas dan juga tingkat pendapatan yang menentukan daya beli mereka. Di dalam pasar mobil, beberapa konsumen lebih suka membeli mobil dengan kualitas yang lebih rendah dan harga yang lebih murah dan sedangkan konsumen lain lebih memilih mobil mewah yang lebih mahal;
- Industri air minum dalam botol berkembang pesat di seluruh dunia. Dalam pasar bebas, kualitas air minum dalam botol yang dihasilkan – diukur berdasarkan kandungan mineralnya- dapat sangat berbeda antara penjual (atau merek) yang satu dengan lainnya. Jika biaya produksi untuk menghasilkan air minum yang lebih baik (dalam hal kandungannya) lebih tinggi, air minum dalam botol ini akan berharga lebih mahal. Karena banyaknya pilihan, beberapa konsumen akan memilih mendapatkan air dalam botol yang aman dengan harga yang relatif lebih murah, sementara lainnya akan memilih yang lebih mahal dengan kualitas yang lebih tinggi.

Banyak produk dan jasa muncul karena adanya peraturan tentang standar kualitas dan isi dan ini dapat muncul bersumber pada :

- Pemerintah sering menetapkan standar dalam hal isi atau karakteristik produk, termasuk standar kualitas minimal. Standar-standar ini dapat muncul dalam kategori yang beragam seperti:
 - Produk makanan dan minuman, dimana regulasi dapat meliputi pengendalian isi maupun kualitas. Sasaran di belakang regulasi isi dan kualitas makanan dan minuman umumnya berkaitan dengan keamanan dan nilai gizi.
 - Acara televisi, dimana pembatasan-pembatasan yang ada umumnya berkaitan dengan isi yang tidak semestinya (misalnya pornografi, bahasa kasar) atau produk yang tidak diinginkan (misalnya alkohol, rokok). Jenis acara tertentu dapat dilarang atau dibatasi jam tayangnya.
 - Standar bangunan rumah tinggal dan komersial yang dirancang untuk mendorong kualitas di atas batas tertentu. Alasannya berkaitan dengan standar keselamatan.
 - Pencemaran lingkungan telah menjadi masalah penting di seluruh dunia dan pemerintah telah secara progresif menetapkan panduan dan standar tentang berbagai jenis zat yang dapat dibuang ke udara atau air.
 - Keamanan kendaraan merupakan masalah penting dan pemerintah telah menetapkan standar resmi yang lebih ketat, dan juga meyakinkan perusahaan-perusahaan, tentang mekanisme keamanan yang dipasang pada kendaraan. Hal ini dimulai dengan sabuk pengaman, *crumple zone* (bagian bodi mobil yang menyerap energi benturan), lalu diikuti dengan kantong udara depan dan baru-baru ini, satu set kantong udara yang rumit dan luas.
- Organisasi profesi, seperti dalam bidang hukum, arsitektur, akuntansi dan medis dapat menetapkan-melalui kriteria yang berkaitan dengan tingkat pendidikan, sertifikasi profesi, dan lain sebagainya—kualitas minimal dan standar sertifikasi. Satu sasaran organisasi-organisasi ini dalam menetapkan aturan ini adalah terbentuknya jasa profesi yang berkualitas

lebih baik dan dalam beberapa kasus, misalnya dalam profesi medis, hal ini juga berkaitan dengan keamanan dan kepercayaan dalam praktik.

Menetapkan standar dan kualitas sering kali diperlukan untuk memenuhi kepentingan umum. Yang perlu dicatat adalah bahwa meskipun banyak dari sasaran-sasaran ini masuk akal, aturan dan regulasi yang “terlalu tinggi” atau ketat terhadap isi dan kualitas minimal terkadang dapat berbenturan dengan pilihan konsumen yang cenderung beragam. Regulasi yang memaksakan kualitas yang terlalu tinggi dapat merugikan konsumen – misalnya, konsumen yang berpendapatan rendah - yang mungkin lebih memilih produk yang lebih murah dengan kualitas lebih rendah. Tentu saja makanan dan minuman harus aman dikonsumsi, tetapi mendorong kualitas dan isi ke level yang lebih tinggi dari yang diperlukan dapat mengakibatkan berkurangnya keragaman yang ditawarkan kepada konsumen dan naiknya harga. Standar perumahan dan konstruksi jelas diperlukan dan dirancang untuk keamanan, namun menetapkan standar yang terlalu tinggi akan menimbulkan harga rumah yang sangat tinggi dan dapat mengakibatkan masyarakat yang berpendapatan rendah keluar dari pasar. Bahasa yang tidak pantas perlu dikendalikan di media, namun mengenakan pembatasan isi acara televisi, khususnya jika pembatasan-pembatasan tersebut tidak dipikirkan dengan matang dan terlalu luas ditafsirkan, dapat mengganggu kesejahteraan konsumen dengan mengurangi keragaman acara. Kendaraan yang lebih aman sangat penting, tetapi generasi terbaru fitur-fitur keamanan menambahkan jutaan rupiah pada harga akhir mobil. Satu akibat dari sisi buruk standar keamanan yang “terlalu tinggi” yang mendorong harga melampaui batas yang diharapkan adalah bahwa banyak konsumen yang berpendapatan rendah mungkin akan menghindari untuk membayar harga yang lebih mahal dan lebih memilih untuk mengendarai mobil yang lebih tua (dan lebih berbahaya) untuk jangka waktu yang lebih lama. Meskipun fitur-fitur keamanan harus ditingkatkan, akan sangat berguna bila mengevaluasi keuntungan marginal regulasi keamanan baru terhadap biaya marginal.¹⁹ Regulasi lingkungan sangat diperlukan karena memiliki keuntungan

¹⁹ Keamanan pejalan kaki adalah masalah penting di Eropa dan persyaratan keamanan Uni Eropa mendatang mungkin akan mengharuskan perubahan desain untuk meminimalkan bahaya ketika mobil menabrak pejalan kaki. Regulasi ini memuat target spesifik yaitu benturan pada kaki dan mungkin akan mengharuskan

sosial yang jelas yaitu udara dan air yang lebih bersih, tetapi setidaknya perlu mengevaluasi akibat ekonominya terhadap konsumen dan produsen karena menetapkan standar yang “terlalu tinggi”.²⁰ Terakhir, walaupun pelaku profesi seperti pengacara dan dokter jelas harus memenuhi syarat dan standar praktik profesi harus dipenuhi, organisasi profesi-profesi ini dapat menetapkan aturan kualitas minimal yang menimbulkan kualitas yang lebih tinggi dari yang diperlukan. Seperti telah dikemukakan oleh semakin banyak cendekiawan, salah satu sasaran di balik beberapa pembatasan yang ditetapkan oleh organisasi profesi adalah meningkatkan hambatan masuk pasar dan mengurangi tingkat persaingan di dalam pasar untuk meningkatkan pendapatan mereka.²¹

Walau banyak dari aturan dan regulasi mengenai isi dan standar diperlukan, perlu diingat bahwa regulasi-regulasi ini dapat membebankan biaya yang besar pada pelaku-pelaku usaha dan juga biaya diferensial yang dibebankan pada perusahaan karena berusaha merombak proses produksi dan produk mereka untuk memenuhi standar yang baru. Misalnya, biaya investasi dan litbang baru yang besar harus ditanggung oleh pelaku-pelaku usaha untuk mengembangkan produk baru. Dan sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya, biaya ini dapat memiliki komponen *sunk cost* yang besar – yaitu biaya yang umumnya tidak dapat diperoleh kembali jika perusahaan memutuskan untuk keluar dari industri. Pengenaan biaya ini berpotensi menciptakan masalah dalam persaingan karena beberapa perusahaan mungkin harus keluar dari pasar. Satu hasil akhir – yang sebenarnya tidak disengaja, tetapi sangat signifikan- adalah bahwa di pasar yang baru muncul setelah perubahan regulasi, terdapat lebih sedikit persaingan dan

perubahan desain dan keamanan bagian depan mobil. Seperti dikemukakan oleh Ogando (2003), pemasok sedang mengerjakan berbagai sistem untuk keamanan bagi pejalan kaki: beberapa akan menaikkan kap mobil jika terjadi tabrakan, sementara yang lain mencoba untuk menambahkan kantong udara di luar mobil. Regulasi Uni Eropa ini dapat menimbulkan dampak negatif yang signifikan terhadap semua produsen mobil karena mereka harus menanggung biaya tambahan, litbang dan perubahan desain. Hal ini diperkirakan akan menimbulkan peningkatan yang tajam pada harga mobil

²⁰ Berkaitan dengan penerapan regulasi lingkungan yang lebih ketat, industri *pulp* dan kertas global harus melakukan perubahan besar yang mencakup investasi mahal dalam teknologi baru untuk merombak proses produksi dan produk mereka. Seperti dikemukakan oleh Panchapakesan (2003), kenaikan biaya ini sebesar \$30 per ton untuk beberapa jenis kertas dalam hal biaya tetap dan biaya operasi. Dampak negatif dari naiknya biaya ini adalah banyak pabrik lokal ditutup akibat kehilangan pekerjaan karena perusahaan *pulp* dan kertas Amerika Serikat membangun pabrik baru di luar negeri untuk menghindari beberapa regulasi.

²¹ Sebuah studi yang dilakukan oleh Kleiner dan Kudle (2000) memberikan informasi yang menarik. Mereka menemukan fakta, misalnya bahwa pembatasan perijinan dokter gigi tidak diikuti dengan kesehatan gigi yang lebih baik, seperti berkurangnya gigi berlubang, tetapi berpengaruh pada pendapatan dokter gigi yang semakin meningkat.

berpotensi terdapat harga yang lebih tinggi. Karena alasan-alasan ini, akan sangat berguna bila sekurang-kurangnya mengevaluasi keuntungan dari standar yang lebih tinggi beserta biayanya.

Dapat disimpulkan bahwa ketika mengenakan aturan dan regulasi terhadap standar, kualitas dan isi, satu hal penting yang dipertanyakan adalah seberapa tinggi standar yang seharusnya ditetapkan atau sifat dasar dari isi tertentu yang akan diregulasi. Standar yang “terlalu tinggi” dapat memiliki akibat negatif yang signifikan terhadap kesejahteraan konsumen. Biaya tambahan ketika menjalankan standar atau kualitas yang terlalu tinggi perlu dipertimbangkan dengan cermat karena biaya yang lebih tinggi yang ditanggung oleh pelaku usaha umumnya akan menjadi harga yang lebih mahal yang harus dibayar konsumen dan pengurangan keragaman produk dan jasa yang tersedia. Dalam menentukan aturan mengenai isi, aturan perlu ditetapkan dan diterapkan pada jenis isi yang sangat spesifik yang dianggap berbahaya. Bila tidak, mungkin terdapat kecenderungan untuk menerapkan pembatasan secara lebih luas dan hal ini dapat menyebabkan hilangnya keragaman dan mengganggu persaingan. Pendeknya, perlu menyeimbangkan dengan cermat antara sasaran sosial yang logis dalam penetapan regulasi standar dan isi yang lebih tinggi dengan biaya yang mengikutinya, termasuk potensi hilangnya keragaman dan persaingan, untuk menentukan dampak bersihnya terhadap kesejahteraan.

c. Grandfather Clause

Grandfather clause (klausul pengecualian) berkaitan dengan situasi dimana pelaku usaha yang ada (pemain lama) diperbolehkan tetap beroperasi berdasarkan aturan yang lama, sementara perusahaan baru dikenai aturan dan regulasi yang baru ditetapkan. Berikut ini saya berikan 2 (dua) contohnya:

- Industri *pulp* dan kertas selama puluhan tahun telah mengalami peningkatan regulasi lingkungan secara bertahap. Satu aturan pengecualiannya yang sederhana adalah aturan dimana pabrik produksi yang ada diberikan jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya untuk menyesuaikan diri dengan standar pencemaran yang baru, sementara pabrik produksi baru yang didirikan harus mengikuti regulasi yang baru

ditetapkan. Contoh serupa dapat ditemui dalam industri pembangkit listrik dan kimia.

- Konstruksi bangunan baru di wilayah rentan gempa harus mengikuti standar toleransi yang lebih tinggi. Begitu pula halnya dengan bangunan baru yang bertingkat tinggi, mungkin harus memasang sistem alat pemadam kebakaran. Bangunan lama biasanya terhindar dari pembatasan ini.

Alasan utama adanya *grandfather clause* seperti itu adalah bahwa aturan dan regulasi yang baru dapat memberikan beban biaya yang tidak semestinya pada pemain lama yang telah melakukan investasi dalam fasilitas produksi dan memulai operasinya berdasarkan aturan yang lama. Karena perubahan besar dalam struktur dan fasilitas yang ada dapat menjadi sangat mahal, perusahaan lama dapat dibebaskan atau diberikan jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya untuk menyesuaikan diri. Misalnya, dalam banyak kasus, mengharuskan bangunan lama untuk memenuhi standar gempa yang baru atau memasang sistem alat pemadam kebakaran akan menjadi terlalu mahal dan inilah alasan mengapa bangunan-bangunan lama tidak diharuskan mengikuti regulasi yang baru. Sedangkan sebagian besar perusahaan *pulp* dan kertas selama ini dipaksa untuk memenuhi standar pengendalian pencemaran yang lebih ketat. *Grandfather clause* dapat menjadi sangat beragam dan kompleks. Fasilitas produksi yang mana yang dikecualikan dan untuk jangka waktu berapa lama dapat sangat bervariasi dan tergantung dari industri tertentu, sifat dasar teknologi produksi dan biaya dalam memenuhi regulasi yang baru.

Walau pertimbangan biaya untuk tidak membuat fasilitas lama segera mengikuti regulasi yang baru merupakan pembenaran ekonomi yang logis, perlu diingat bahwa *grandfather clause* yang menetapkan standar yang timpang antara fasilitas produksi yang lama dengan yang baru dapat membebaskan biaya yang lebih besar pada pendatang baru dan juga pemain lama yang menanamkan investasi baru. Tergantung dari besarnya beban yang dikenakan dan ketimpangan biaya, regulasi dengan pengecualian dapat :

- Menghalangi masuknya perusahaan baru

- Menghambat investasi baru yang dilakukan oleh pelaku usaha lama
- Membiarkan terus berlangsungnya produksi yang tidak efisien yang dilakukan oleh pabrik lama yang tidak efisien
- Menyebabkan naiknya harga

Dalam keadaan dimana, misalnya, standar lingkungan baru yang lebih ketat ditetapkan, tidak dapat dihindari bahwa akan ada pemberian pengecualian (*grandfathering*) pada tingkat tertentu. Yang nampak jelas adalah bahwa semakin besar pengecualian yang diberikan – misalnya, dimana perusahaan lama tidak harus memenuhi standar untuk jangka waktu lama – semakin besar ketimpangan yang dapat terjadi antara pemain lama dan pendatang dan hal ini akan membahayakan pasar. Selain itu, perlu dicatat bahwa pemberian pengecualian dapat menurunkan penanaman investasi modal baru oleh perusahaan lama dan hal ini memiliki implikasi pada pertumbuhan jangka panjang dan efisiensi pasar yang terkena dampaknya. Oleh karena itu, masalah utamanya di sini adalah struktur *grandfather clause*. Di bawah ini adalah beberapa skenario hipotetis untuk membahas beberapa alternatif.

Jika undang-undang baru sedang dibahas: tentukan standar baru tentang emisi lingkungan dan biarkan pemberian pengecualian bagi semua pemain lama selama sepuluh tahun. Dalam kasus ini, standar emisi yang baru dianggap sebagai bahan pertimbangan ketika mengukur pengaruh persaingan.

Tindakan alternatif yang dapat diambil meliputi:

1. Jika relevan, opsi untuk tidak memberikan pengecualian perlu dipertimbangkan. Misalnya, di beberapa negara hak pendaratan di bandara memiliki *grandfather clause* yang implisit dan eksplisit dan opsi untuk tidak memberikan pengecualian dapat dievaluasi. Tetapi, dalam hal standar lingkungan baru yang menuntut investasi modal baru atau perubahan dalam produk dan proses, opsi untuk tidak memberikan pengecualian bukan pilihan yang berarti.
2. Memberikan pengecualian kepada semua pemain lama, tetapi mengurangi jangka waktunya. Keputusan tentang hal ini sangat tergantung pada besarnya biaya yang dibebankan regulasi pada perusahaan. Biaya yang

dibebankan sebaiknya tidak dianggap sebagai sesuatu yang mutlak, tetapi tergantung, misalnya, pada pendapatan penjualan perusahaan. Semakin besar biaya relatif ini, semakin lama jangka waktu pengecualian optimal yang mungkin diberikan.

3. Pemberian pengecualian berdasarkan pada *usia* modal perusahaan. Anggap saja kita dapat mengelompokkan perusahaan-perusahaan lama ke dalam perusahaan yang membeli modal mereka sejak lama dan perusahaan yang membelinya baru-baru ini. Walau terdapat cara-cara alternatif untuk meninjau situasi ini, saya mempertimbangkan satu skenario. Untuk modal yang “lebih tua,” depresiasi memastikan bahwa nilai masa kini (dan efisiensi) mesin mungkin cukup rendah. Untuk perusahaan yang memiliki modal yang “lebih baru,” mesin-mesin yang ada memiliki nilai pasar dan efisiensi yang lebih tinggi. Ini berarti bahwa memaksa perusahaan yang baru-baru ini membeli modal mereka untuk mengadakan perubahan mungkin akan memakan biaya yang cukup mahal. Perusahaan dengan modal yang jauh lebih tua mungkin memang berada pada tahap dimana mereka harus melakukan penggantian, oleh karena itu regulasi yang memaksanya untuk melakukan penggantian mungkin akan menjadi beban biaya yang tidak begitu berlebihan. Garis batas usia – antara modal yang lebih tua dan baru – akan ditentukan oleh fakta-fakta teknologi dari jenis modal yang bersangkutan.²² Misalnya, peralatan mesin tertentu mungkin hanya dapat digunakan selama beberapa tahun, sedangkan mesin yang dibeli perusahaan *pulp* dan kertas biasanya dapat digunakan selama puluhan tahun. Berdasarkan skenario di atas, pengaruh usia dapat dikombinasikan dengan jangka waktu pemberian pengecualian sebagai berikut:
 - Jangka waktu pemberian pengecualian yang lebih pendek untuk perusahaan dengan usia modal yang lebih tua;
 - Jangka waktu pemberian pengecualian yang lebih panjang untuk perusahaan dengan usia modal yang relatif baru.

²² Untuk perusahaan dengan usia modal yang berbeda-beda – seringkali demikian – garis batasnya harus berdasarkan pada pertimbangan usia rata-rata dan distribusi rata-ratanya.

4. Pertimbangan antara perusahaan kecil dan perusahaan yang lebih besar. Pertimbangan penting di sini dapat berkaitan dengan keluarnya atau penutupan suatu perusahaan. Meskipun hal ini sepertinya merupakan hal yang penting bagi perusahaan besar maupun kecil, jika dihadapkan pada regulasi baru yang memakan biaya besar, kemungkinan besar perusahaan kecil tidak dapat memenuhi standar. Walaupun beberapa kasus keluarnya perusahaan tak terhindarkan, perlu mempertimbangkan skenario keluarnya perusahaan dalam skala besar. Sama halnya dengan masalah usia yang dibicarakan di atas, perlu mempertimbangkan skenario pemberian pengecualian alternatif dimana penyesuaian jangka waktu dapat beragam, tergantung dari besar kecilnya perusahaan, usia modal dan masalah yang berkaitan dengan teknologi produksi perusahaan.

Pembahasan di atas mengarisbawahi bahwa kesepakatan pemberian pengecualian dapat menimbulkan masalah yang sangat kompleks di banyak industri dan memiliki efek samping yang sangat buruk. Secara keseluruhan, alternatif untuk aturan pemberian pengecualian hipotetis yang diusulkan di atas dapat meliputi menganekaragamkan jangka waktu penyesuaian (pengecualian) dan juga menyesuaikan jangka waktunya dengan karakteristik spesifik perusahaan seperti teknologi, usia modal, dan besar kecilnya perusahaan.

d. Regulasi yang mempengaruhi harga

Di tiap negara, regulasi telah mempengaruhi harga barang dan jasa dalam pasar, seperti listrik, televisi kabel, perawatan kesehatan, telekomunikasi, penerbangan, taksi dan penyewaan rumah, dan lain sebagainya. Dalam hal monopoli alamiah, hasil dari pasar yang tidak diregulasi akan menimbulkan harga yang tinggi. Sejak dulu, industri yang berada dalam kategori ini seperti listrik, telekomunikasi, gas alam, dan jasa pos, dan lain sebagainya dikenakan berbagai bentuk regulasi harga pemerintah yang dirancang untuk melindungi konsumen dari harga yang terlalu tinggi.

Walau pemerintah dapat mengatur harga dengan sasaran untuk melindungi konsumen, sisi buruknya adalah bahwa jika dihadapkan pada harga yang lebih rendah dari yang diharapkan, perusahaan mungkin akan menurunkan kualitas jasa

yang ditawarkan. Keragaman produk mungkin juga akan berkurang karena perusahaan lama mungkin hanya memiliki sedikit dorongan untuk menawarkan keragaman tambahan di bawah pengendalian harga. Di beberapa negara, pasar seperti penerbangan dan telekomunikasi telah mengalami perubahan besar dalam segi kualitas dan keragaman ketika terjadi pelanggaran regulasi harga. Selain itu, masuknya perusahaan baru mungkin akan menurun di pasar yang memiliki pembatasan harga karena pembatasan ini akan mengurangi dorongan untuk mendapatkan laba. Secara keseluruhan, pembahasan ini memperlihatkan bahwa walau pemerintah berusaha mencapai sasaran sosio-ekonomi yang logis dengan mengendalikan harga di pasar tertentu, pengendalian ini dapat memiliki berbagai dampak buruk dalam jangka panjang seperti berkurangnya efisiensi produksi, lambannya penggunaan teknologi baru dan berkurangnya kualitas dan keragaman produk.²³ Ini berarti bahwa di dalam pasar dimana persaingan di antara pelaku usaha berpotensi untuk berkembang, aturan dan regulasi terhadap harga harus disangsikan dan sejauh mungkin dihindari.

2.1.4.3. Pembatasan yang mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing

Beberapa aturan dan regulasi serta mekanisme yang mengizinkan para pelaku usaha untuk bertukar informasi dan berkolaborasi dalam kegiatan tertentu yang dapat menimbulkan lingkungan yang mengurangi dorongan bagi para pelaku usaha untuk bersaing. Masalahnya di sini adalah bahwa kondisi seperti ini dapat memfasilitasi kegiatan yang mirip dengan kartel di antara perusahaan, sehingga dapat menyebabkan harga yang tinggi, berkurangnya produk dan keragaman. Pertimbangan ini sangat berbeda dari pertimbangan yang berhubungan dengan jumlah dan lingkup pemasok atau kemampuan para pelaku usaha untuk bersaing – masalah yang dibahas dalam dua kategori besar sebelumnya. Selain itu, terdapat praktik usaha tertentu yang mungkin dilakukan oleh perusahaan dalam industri yang diregulasi sebelumnya seperti listrik, telekomunikasi, gas alam dan lain sebagainya yang menimbulkan hambatan terhadap persaingan dan mengakibatkan

²³ Viscusi, Harrington, dan Vernon (2005, Bab 16) memberikan pembahasan mendetail tentang alasan regulasi harga dalam industri yang berpotensi untuk bersaing dan beberapa pengaruh yang diinginkan dan yang tidak diinginkan dari regulasi ini termasuk masalah yang berkaitan dengan efisiensi produksi dan persaingan non-harga. Lihat juga Netz (2000) untuk pembahasan yang menarik dan non-teknis mengenai literatur ini.

berkurangnya dorongan untuk bersaing. Dorongan untuk bersaing dapat berkurang dalam situasi dimana:

- Rezim swa-regulasi atau regulasi bersama tercipta
- Informasi tentang produk pemasok, harga, penjualan atau biaya diminta atau didorong untuk dipublikasikan
- Kegiatan industri tertentu atau sekelompok pemasok dibebaskan dari pemberlakuan hukum persaingan nasional
- Mobilitas konsumen antar pemasok barang atau jasa berkurang karena meningkatnya biaya yang eksplisit atau implisit untuk pergantian (perpindahan) pemasok. Seperti yang dijabarkan di bawah ini, yang menjadi masalahnya adalah biaya tersebut dibebankan oleh pelaku monopoli lama dominan yang sebelumnya diregulasi.

Banyak mekanisme pertukaran informasi dan kolaborasi di antara perusahaan diijinkan karena mekanisme ini dapat membantu memfasilitasi inovasi yang lebih besar dan penetapan standar teknik, standar dan praktik usaha yang seragam. Perusahaan-perusahaan dan industri-industri di banyak negara diberikan pembebasan sebagian atau sepenuhnya dari hukum persaingan untuk mendorong pertumbuhan mereka dan meningkatkan ekspor. Walaupun dalam beberapa kasus, sasaran sosial dan ekonomi dapat dibenarkan, sasaran ini mungkin tidak dibenarkan dalam kasus lainnya. Di bawah ini saya membahas sisi baik dan buruknya dan mengemukakan beberapa masalah penting yang berkaitan dengan pengaruh potensial pada dorongan perusahaan untuk bersaing.

a. Mendorong swa-regulasi

Bertolak belakang dari model *command-and-control* yang tradisional dari regulasi pemerintah, profesi dan produsen barang dan jasa tertentu sejak dulu telah diberikan kebebasan untuk ikut dalam swa-regulasi (atau bahkan regulasi bersama).²⁴ Swa-regulasi memiliki beberapa keuntungan potensial:

- Swa-regulasi memberikan kesempatan bagi pendekatan yang lebih kooperatif terhadap regulasi. Mungkin akan timbul kredibilitas regulasi

²⁴ Meski banyak pendapat-pendapat di bawah ini mengacu pada regulasi bersama, pembahasan saya hanya akan didasarkan pada swa-regulasi. Laporan The Jaguar Consulting (2003) dan Deighton-Smith (2001) menyajikan pembahasan mendalam mengenai berbagai aspek swa-regulasi dan regulasi bersama.

yang tinggi yang timbul dari keterlibatan asosiasi industri besar sebagai partisipan aktif dalam skema penentuan regulasi, sehingga mendorong keabsahannya. Pada gilirannya, pengaruh ini akan meningkatkan kepatuhan atas regulasi tersebut.

- Melibatkan industri dan pihak lain yang tertarik dalam proses regulasi dan memungkinkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia dengan sedikit atau tanpa biaya dengan menjadikan pihak-pihak ini sebagai partisipan dalam memonitor dan di beberapa kasus, dalam menegakkan regulasi.
- Pengetahuan khusus pelaku industri dijadikan referensi dalam perancangan sistem regulasi, sehingga memberikan kesan bahwa regulasi ini harus digunakan sesuai dengan tujuannya dan meminimalkan regulasi formal.

Bidang-bidang khusus untuk swa-regulasi meliputi:

- Karakteristik produk termasuk kualitas dan keamanan
- Kesesuaian rancangan
 - Koordinasi standar teknis
 - Standar etik praktisi
 - Pengendalian pencemaran

Fakta bahwa proses regulasi formal dihindari, berarti bahwa swa-regulasi lebih fleksibel dalam bentuk dan pendekatannya daripada regulasi pemerintah dan juga lebih mudah diamandemen sepanjang waktu sesuai dengan masalah yang mungkin timbul. Dari sudut pandang pemerintah, swa-regulasi pada dasarnya menghemat biaya. Pelaku industri cenderung menganggap swa-regulasi umumnya lebih murah daripada regulasi pemerintah yang lebih tradisional yang bersifat *command-and-control*.²⁵ Dalam sektor tertentu seperti jasa profesi, asosiasi industri tampaknya berada di posisi yang kompeten untuk memastikan standar bila dibandingkan dengan regulasi pemerintah yang tradisional. Kesepakatan swa-regulasi yang menjangkau desain dan standar di antara pelaku pasar memiliki

²⁵ tercatat adanya satu masalah strategis potensial. Sering kali swa-regulasi dapat berfungsi sebagai tahap menengah menuju regulasi yang lebih formal. Jika swa-regulasi tidak dapat menunjukkan hasil, pemerintah mungkin akan campur tangan dan mengatur pasar secara lebih formal. Dihadapkan pada skenario ini, organisasi dan pelaku industri memiliki dorongan untuk mengusulkan swa-regulasi dan membuatnya berhasil.

kemampuan untuk meningkatkan persaingan. Akhirnya, dalam berbagai kasus, swa-regulasi dapat mengurangi beban yang dihadapi para pelaku usaha –biaya dan ketidakpastian- yang sering menyertai regulasi pemerintah yang lebih tradisional. Oleh karena itu, dalam banyak bidang, swa-regulasi berpotensi meningkatkan efisiensi, memajukan inovasi, dan memperbaiki kemampuan memperoleh laba.²⁶

Masalah persaingan yang penting dapat timbul dalam pengaturan swaregulasi dan regulasi bersama. Pada dasarnya, swa-regulasi, melalui organisasi industri dan asosiasi perdagangan, menyatukan “pesaing-pesaing” sehingga membuat arus informasi semakin pesat. Walaupun sasaran pertemuan antara pelaku pasar bisa berbentuk kesepakatan, misalnya dalam, desain produk atau standar keamanan, pertemuan ini juga memberikan kesempatan untuk mendiskusikan strategi perusahaan yang berkaitan dengan harga, kuantitas, investasi modal, pangsa pasar dan aspek-aspek lainnya. Memperbolehkan para pelaku pasar untuk bekerjasama di beberapa bidang dalam usaha berpotensi menimbulkan arus informasi yang lebih pesat dan koordinasi daripada persaingan. Masalah ini meliputi beberapa hal, antara lain :

- Terdapat kemungkinan yang lebih besar terjadinya koordinasi harga
- Terjadi koordinasi untuk mencegah masuknya perusahaan baru ke dalam pasar
- Perjanjian tentang standar perilaku, atau regulasi terhadap sifat dan jenis-jenis jasa yang akan disediakan, yang mungkin akan merugikan konsumen
- Daripada ikut serta dalam persaingan melalui kegiatan inovatif dengan biaya litbang yang mahal, pesaing-pesaing mungkin memilih untuk mengkoordinasikan tindakan mereka dan mengurangi inovasi produk dan proses.

Masalah ini muncul di dalam pasar dengan jumlah pesaing yang banyak atau sedikit. Walaupun kehadiran beberapa pesaing baru meningkatkan kemungkinan terjadinya koordinasi dalam harga dan produksi, masalah ini bahkan dapat muncul dalam kelompok besar. Coba kita tinjau contoh berikut ini.

²⁶ Valentine (1998) dan Pitofsky (1998) menyampaikan pembahasan yang bermanfaat mengenai sisi baik dan sisi buruk swa-regulasi.

Misalnya dengan teknologi saat ini, organisasi industri – yang beranggotakan banyak perusahaan – telah mencapai kesepakatan dalam hal standar. Sekarang, berikan kesempatan kepada perusahaan baru mencoba memasuki pasar dengan teknologi unggul. Perusahaan lama melalui asosiasi industrinya akan memiliki dorongan untuk menciptakan hambatan untuk melindungi laba mereka. Oleh karena itu, membiarkan terjadinya kolaborasi memiliki akibat buruk potensial yaitu menimbulkan perilaku kolusif dan anti-persaingan terlepas dari apakah kelompok perusahaan lama ini besar atau kecil.

Satu masalah penting dalam swa-regulasi adalah penetapan standar. Jika penggunaan standar bersifat sukarela – atau industri hanya memberikan panduan yang dapat diikuti pelaku pasar – ini dapat mengurangi kemungkinan pengaruh anti persaingan. Hal utama yang harus diawasi adalah apakah pemberlakuan standar bersifat paksaan atau dibebankan. Jika dibebankan, mungkin akan terdapat kemungkinan besar timbulnya perilaku anti persaingan karena organisasi industri dapat mempergunakan standar ini untuk menciptakan hambatan terhadap persaingan. Jika demikian, rancangan sistem swa-regulasi harus menghindari standar yang bersifat paksaan/dibebankan.

Berkaitan dengan masalah perilaku anti persaingan seperti penetapan harga dan skema alokasi pasar, bukti dari penegakan hukum persaingan menunjukkan bahwa meskipun ini dapat muncul di pasar dengan jumlah pesaing yang banyak dan sedikit, perilaku-perilaku ini kemungkinan besar akan muncul di dalam pasar dengan konsentrasi yang tinggi dan/atau sedikit perusahaan. Oleh karena itu, variabel ini dapat digunakan untuk mengukur kemungkinan perilaku itu. Pada akhirnya, perlu dicatat bahwa meskipun penegakan penyalahgunaan ini masuk ke dalam bidang penegakan hukum persaingan nasional, pejabat regulasi harus menyadari dampak yang dapat muncul terhadap persaingan ketika membuat atau mengubah regulasi. Saya menyimpulkan pembahasan mengenai swa-regulasi dengan mengulang kembali komentar yang ada di awal tulisan bagian ini. Seperti yang diutarakan dalam pembahasan di atas, mekanisme swa-regulasi dapat menghasilkan dorongan negatif bagi perusahaan untuk terlibat dalam kegiatan kolusi seperti penetapan harga atau pembatasan kuantitas dan juga menciptakan hambatan masuk pasar untuk melindungi laba kelompok perusahaan lama. Jika

demikian, cakupan masalah persaingan yang timbul dari swa-regulasi tidak hanya berlaku untuk kategori ke-1 yaitu “Aturan dan regulasi yang membatasi jumlah atau lingkup pemasok” tetapi juga kategori ke-2 yaitu “Aturan dan regulasi yang membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing”. Misalnya, tergantung dari sifat spesifik hambatan masuk pasar yang implisit atau eksplisit, masalah persaingan akan masuk dalam kategori ke-1 dan/atau ke-2.

b. Kerjasama dan pertukaran informasi

Para pelaku usaha di dalam suatu pasar diharapkan untuk bersaing. Persaingan memberikan keuntungan yang berkaitan dengan harga yang lebih rendah, peningkatan efisiensi dan inovasi. Sesuai dengan hukum persaingan di banyak negara, perusahaan dilarang mengkoordinasikan strategi mereka dalam hal variabel-variabel seperti harga, kuantitas, dan pangsa pasar.

Tetapi, pengecualian tertentu atas larangan ini dapat ditemukan. Aturan sering memungkinkan para pesaing terlibat dalam kerjasama tertentu dan formasi organisasi pasar seperti:

- Membentuk koperasi pertanian untuk pemasaran bersama atas produk pertanian. Hal ini dibenarkan dengan alasan bahwa petani kecil tidak akan mendapatkan harga yang pantas untuk produk mereka karena pembeli cenderung merupakan pembeli yang besar. Memperbolehkan adanya koperasi dianggap sebagai satu mekanisme untuk menandingi kekuatan pembeli.
- Memungkinkan organisasi profesi, seperti dalam bidang hukum dan medis, untuk membuat panduan praktik terbaik dan aturan bagi anggotanya. Hal ini dianggap untuk memastikan adanya pengendalian yang lebih baik pada kualitas dan standar jasa profesi yang ditawarkan.
- Membentuk asosiasi perdagangan yang memungkinkan anggota dari industri yang bersangkutan untuk bertemu dan bertukar informasi mengenai *trend* industri dan kondisi pasar.
- Mengkoordinasikan desain dan kesesuaian produk untuk memastikan standar dan keseragaman
- Mengizinkan litbang bersama untuk memajukan inovasi Walau terdapat alasan logis untuk memperbolehkan dan mendorong kerjasama semacam

ini, mungkin terdapat juga efek samping yang tidak diinginkan yaitu bahwa mekanisme ini juga memungkinkan para pesaing untuk saling bertukar informasi mengenai harga dan kuantitas dan terlibat dalam kolusi. Dalam contoh lain, penyediaan informasi umum, misalnya mengenai harga, dapat menimbulkan arus informasi yang lebih baik antar perusahaan yang menciptakan kemungkinan yang lebih besar timbulnya perilaku kolusi.

Cukup terlihat jelas bahwa memperbolehkan adanya kerjasama dalam beberapa bidang berpotensi mendatangkan banyak keuntungan bagi masyarakat, seperti kolaborasi dalam litbang. Sehingga, menentukan sifat dan besarnya kerugian yang timbul dari larangan umum terhadap berbagai perilaku kerjasama antar perusahaan dalam sebuah industri adalah salah satu tugas berat yang dihadapi regulator. Banyak pelanggaran prinsip persaingan dapat muncul dengan cara yang terselubung, satu hal yang belum dapat terlihat atau diperkirakan oleh regulator. Dalam bidang ini, seperti yang lainnya, tugas ini menjadi tugas untuk mengambil kesimpulan yang sulit mengenai apakah keuntungan dari memperbolehkan adanya kerjasama dalam konteks tertentu dapat melebihi biayanya, atau dampak anti persaingan dari diperbolehkannya perilaku kerjasama. Meskipun pada prinsipnya, sangat sulit memperkirakan kapan kolaborasi dalam satu bidang seperti litbang atau penentuan standar kesesuaian- dapat menimbulkan koordinasi harga atau alokasi pangsa pasar, bukti dari penegakan hukum persaingan menunjuk pangsa pasar yang tinggi atau sedikitnya jumlah perusahaan sebagai salah satu indikator adanya kemungkinan perilaku anti persaingan tersebut. Meskipun dalam analisa akhir, penegakan hukum persaingan nasional dipercaya untuk memikul tugas mendeteksi dan mengusut perilaku kolaboratif dalam harga dan kuantitas, perlu diingat bahwa keputusan dalam membuat regulasi tidak boleh berakhir menjadi memfasilitasi kolaborasi karena kolusi sangat sulit dideteksi bahkan oleh otoritas persaingan sekalipun.²⁷

²⁷ Ghosal (2007) membahas berbagai cara masuknya informasi ke dalam kantor investigasi otoritas persaingan dan kesulitan yang dihadapinya dalam mendeteksi kegiatan yang menyerupai kartel.

c. Regulasi yang sebagian atau seluruhnya membebaskan kegiatan dari hukum persaingan nasional

Di banyak negara, pemerintah memberikan pembebasan kebijakan persaingan pada perusahaan dan badan usaha. Alasannya beragam dan meliputi pembebasan untuk:

- Promosi ekspor
- Perusahaan yang diregulasi
- Koperasi pertanian
- Organisasi bagi pelaku usaha kecil dan menengah

Tidak diragukan lagi, beberapa alasan pokok dalam memberikan pembebasan hukum persaingan dapat dibenarkan dari perspektif sejarah. Di seluruh dunia, petani cenderung kecil dan mengizinkan mereka untuk mengkoordinasikan kegiatan pemasaran/penjualan mereka memang masuk akal. Untuk beberapa kategori di atas, pembebasan terkadang dapat membantu menciptakan barang dan jasa yang sebenarnya tidak akan ada atau yang mungkin berkualitas rendah bila tidak diberikan pembebasan.

Tetapi, sisi buruk yang signifikan adalah bahwa regulasi yang menghapuskan atau mengurangi persaingan dengan membebaskan kegiatan dari hukum persaingan atau meminta para pesaing untuk bertindak bersama dapat berpengaruh buruk pada tingkat persaingan di dalam pasar dan tindakan para pelaku usaha yang dilindungi oleh pengaturan ini sering kali berpengaruh besar. Oleh karena itu, diperlukan pertimbangan yang mendalam untuk usulan yang bertujuan untuk memberikan pembebasan dari hukum persaingan. Jika usulan regulasi menimbulkan beberapa ketidakpastian mengenai apakah pemerintah berniat untuk memberlakukan hukum persaingan di masa yang akan datang, perlu sekali menyatakan hal itu dengan jelas dalam kalimat hukum yang mengikat.

Meskipun dalam beberapa kasus, landasan sejarah dalam memberikan pembebasan dari hukum persaingan sangat kuat, boleh dikatakan bahwa pembebasan semacam ini perlu mendapatkan pertimbangan serius ketika dikemukakan. Seperti yang tertera dalam laporan OECD (1997), pembebasan dari hukum persaingan nasional telah sering diterapkan dalam berbagai sektor seperti

energi dan utilitas, pengangkutan, komunikasi, dan pertanian. Pembebasan semacam ini dapat mengurangi pencapaian ekonomi dengan memungkinkan adanya praktik anti persaingan seperti penyalahgunaan posisi dominan dan perilaku kolusi. Secara keseluruhan, terdapat keuntungan yang signifikan dengan menerapkan hukum persaingan umum seluas mungkin.²⁸

d. Switching cost

Dalam banyak kasus, konsumen dapat dihadapkan pada biaya pergantian perusahaan untuk pembelian jasa atau produk yang sama. *Switching cost* dapat memiliki beberapa sisi dan muncul karena beragam alasan. Misalnya, perusahaan telepon atau perusahaan gas alam mungkin telah meminta konsumennya untuk menandatangani kontrak yang mengikat mereka untuk membeli produk atau jasa dari perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Dalam beberapa kasus, perusahaan mungkin mengharuskan konsumen untuk membayar di muka untuk penyediaan jasa selama jangka waktu kontrak, atau mengenakan tarif tetap untuk penandatanganan kontrak. Satu alasan untuk klausul semacam ini adalah untuk mengikat konsumen karena hal ini membantu menciptakan hambatan terhadap mobilitas konsumen dan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan.²⁹ Dengan kontrak semacam ini, jika konsumen ingin pindah ke pemasok baru – misalnya perusahaan baru – mereka harus merelakan uang yang telah dibayarkan kepada pemasok sebelumnya. Oleh karena itu, penerapan *switching cost* dapat menguntungkan perusahaan lama, mengurangi persaingan dan berpotensi menyulitkan masuknya perusahaan baru ke dalam pasar di masa yang akan datang.³⁰

²⁸ Pernyataan ini menegaskan bahwa hal ini sangat penting dalam periode setelah reformasi regulasi, karena penyalahgunaan semacam ini dapat menyulitkan munculnya persaingan dengan menghalangi masuknya perusahaan baru ke dalam pasar atau menetapkan harga. Penegakan hukum yang aktif terhadap kartel akan diperlukan ketika regulasi yang telah ada bertahun-tahun telah mengajarkan perusahaan-perusahaan untuk bekerjasama, bukannya bersaing. Tanpa tindakan yang sungguh-sungguh, keuntungan reformasi dapat hilang.

²⁹ Dalam kasus telepon genggam, ada pendapat bahwa klausul semacam ini dirancang untuk mengikat konsumen selama mungkin agar mereka membayar harga telepon genggam (*handset*) yang didiskon habis-habisan selama promosi. Hal ini sepertinya merupakan strategi pemasaran yang umum di antara penyedia jasa telepon genggam yang bersaing. Namun, hal ini tidak dapat diterapkan pada penyediaan gas alam atau jasa listrik.

³⁰ Paul Klempner (New Palgrave Dictionary) memberikan definisi yang lebih umum mengenai *switching cost* ini yang bila diterjemahkan menjadi: Sebuah produk menunjukkan *switching cost* yang klasik jika pembeli akan membelinya berulang kali dan menganggap mahal untuk pindah dari satu penjual ke penjual lain. Misalnya, terdapat biaya transaksi yang tinggi untuk menutup rekening di sebuah bank dan membuka rekening lain di bank pesaing; akan terdapat biaya belajar yang besar ketika mengganti paket *software* komputer; dan *switching cost* juga dapat diciptakan dengan penetapan harga *non-linear* seperti jika

Satu aspek *switching cost* yang menjadi perhatian saya berkaitan dengan industri yang baru saja dideregulasi seperti gas alam dan telekomunikasi. Industri-industri tersebut memiliki perusahaan lama yang dominan yang berusaha merintang persaing dengan menawarkan kontrak yang mengandung *switching cost*. Industri yang diregulasi secara tradisional ini memberikan tantangan yang besar setidaknya karena dua alasan:

- Jaringan perusahaan lama untuk pipa gas, atau kabel transmisi atau jaringan telekomunikasi harus dapat diakses oleh para pesaing untuk menyediakan jasa;
- Perusahaan lama memiliki pangsa pasar yang tinggi karena warisan regulasi mereka

Perilaku perusahaan lama dalam industri seperti telekomunikasi dan gas alam memperlihatkan bahwa mereka memiliki kecenderungan yang besar untuk mengenakan *switching cost* dan tidak memberikan atau membatasi akses untuk perusahaan baru ke pasar mereka demi mempertahankan kekuatan pasar dan laba mereka. Pemerintah dapat berperan penting dalam membimbing industri-industri ini dari masa lalu mereka dengan monopoli yang diregulasi menuju ke masa depan dimana terdapat lingkungan yang lebih bersaing. Solusinya sangat kompleks dan semua elemen di bawah ini harus dijalankan dengan baik untuk meningkatkan persaingan:

- Mengatur akses ke jaringan pemain lama. Inilah yang menjadi masalah di banyak negara Eropa. (Terdapat beberapa masalah yang berkaitan dengan akses, yang tidak akan dibahas di sini – yaitu yang berkaitan dengan kemampuan perusahaan lama untuk mengurangi akses bahkan ketika terdapat akses terbuka. Badan regulasi terkait harus memantau hal ini.)
- Harga untuk akses jaringan harus adil dan tidak diskriminatif.

perusahaan penerbangan mengikutsertakan penumpang dalam suatu program "penumpang setia" yang memberikan mereka penerbangan gratis setelah terbang dengan perusahaan ini sejauh sekian mil. *Switching cost* juga timbul jika pembeli akan membeli produk "follow-on (lanjutan)" atau "aftermarket (perbaikan)" seperti *service*, pengisian kembali atau perbaikan, dan sulit untuk pindah dari pemasok produk asli. Pendeknya, *switching cost* tercipta setiap kali konsumen mananam investasi khusus pada penjualnya saat ini yang harus dibayarkan lagi demi penjual baru manapun."

- Konsumen harus dapat berpindah pemasok. *Switching cost* harus rendah. Terdapat dua komponen yang terlihat jelas dalam *switching cost* di industri-industri ini dan keduanya harus diturunkan atau dihilangkan untuk meningkatkan kemudahan berpindah pemasok sehingga meningkatkan persaingan:
 - Hambatan administratif seperti jangka waktu/tanggal tertentu kapan konsumen dapat berpindah pemasok. Hal ini menimbulkan kesulitan praktis bagi konsumen yang ingin berpindah pemasok;
 - Hambatan dalam hal keuangan yang tercipta dengan adanya kontrak yang mengikat dan uang deposit;

Sebagai penutup, dapat dilihat bahwa kombinasi antara posisi pasar yang dominan, kepemilikan jaringan, dan kemampuan untuk mengenakan *switching cost*, melahirkan berbagai faktor yang rumit, dan faktor-faktor ini harus dihadapi secara bersamaan.

2.2. Tinjauan Pustaka

2.2.1. Peraturan Menara Bersama Telekomunikasi

Sebagai gambaran terhadap Peraturan Menara Bersama Telekomunikasi secara umum, maka pokok-pokok aturan yang tersurat dalam Peraturan Bersama 3 (tiga) Kementerian dan 1 (satu) Lembaga Negara yang perlu digarisbawahi diantaranya:

1. Pembangunan menara wajib memiliki Izin Mendirikan Bangunan (IMB) Menara dari bupati/Walikota, kecuali untuk DKI wajib memiliki IMB dari Gubernur. IMB diterbitkan paling lambat 14 hari kerja terhitung sejak dokumen administrasi dan/atau dokumen rencana teknis disetujui. IMB berlaku tanpa batas waktu sepanjang tidak ada perubahan konstruksi menara.
2. Menara disediakan oleh penyedia menara. Penyedia menara merupakan penyelenggara telekomunikasi (operator) atau bukan penyelenggara telekomunikasi. Penyediaan menara pembangunannya dilakukan oleh penyedia jasa konstruksi. Penyedia menara yang bukan operator atau penyedia jasa konstruksi untuk membangun menara merupakan perusahaan

nasional. Perusahaan nasional adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbadan hukum yang seluruh modalnya adalah modal dalam negeri dan berkedudukan di Indonesia.

3. Lokasi pembangunan menara wajib mengikuti rencana tata ruang wilayah kabupaten/kota atau provinsi. Pembangunan menara di kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu wajib memenuhi ketentuan perundang-undangan untuk kawasan tersebut.
4. Pembangunan menara wajib mengacu pada SNI (Standar Nasional Indonesia) dan standar baku tertentu untuk menjamin keselamatan bangunan dan lingkungan.
5. Menara yang dibangun wajib dilengkapi dengan sarana pendukung dan identitas hukum yang jelas.
6. Penempatan antena telekomunikasi di atas bangunan dengan ketinggian hingga 6 (enam) meter, melekat pada bangunan lainnya seperti papan reklame, tiang lampu penerangan jalan dan sebagainya, tidak memerlukan izin.
7. Penyedia menara atau pengelola menara wajib memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
8. Penggunaan bersama menara wajib dituangkan dalam perjanjian tertulis dan dilaporkan ke Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi.

2.2.2. Menara Bersama Telekomunikasi

Menara telekomunikasi, yang selanjutnya disebut menara, adalah bangunan yang berfungsi sebagai penunjang jaringan telekomunikasi yang desain atau bentuk konstruksinya disesuaikan dengan keperluan penyelenggaraan telekomunikasi. Menara bersama dapat pula didefinisikan sebagai menara telekomunikasi yang digunakan secara bersama-sama oleh para penyelenggara telekomunikasi. Pembangunan menara telekomunikasi harus dilakukan oleh penyedia jasa konstruksi dengan kompetensi pembangunan menara setelah penyelenggara telekomunikasi dan atau penyedia menara memiliki izin pendirian menara sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Pembangunan

menara wajib memperhitungkan kekuatan dan kestabilan yang berkaitan dengan struktur menara untuk memungkinkan penggunaan menara bersama.

Pada Pasal 6 ayat 2 PB4K/L 2009 Menara Bersama Telekomunikasi disebutkan bahwa pembangunan menara harus mengacu kepada SNI dan standar baku tertentu untuk menjamin keselamatan bangunan dan keamanan lingkungan dengan memperhitungkan faktor-faktor yang menentukan kekuatan dan kestabilan konstruksi menara, antara lain:

- a. Struktur bangunan menara;
- b. Pembebanan pada bangunan menara;
- c. Struktur atas bangunan menara; dan
- d. Struktur bawah bangunan menara;

Sedangkan pasal 7 ayat 1 PB4K/L 2009 Menara Bersama Telekomunikasi menyebutkan bahwa, menara harus dilengkapi dengan sarana pendukung dan identitas hukum yang jelas. Pada pasal 7 ayat 2 disebutkan bahwa sarana pendukung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, antara lain:

- a. pentanahan (*grounding*);
- b. penangkal petir;
- c. catu daya;
- d. lampu halangan penerbangan (*Aviation Obstruction Light*);
- e. marka halangan penerbangan (*Aviataion Obstruction Marking*); dan
- f. pagar pengaman

Sedangkan pasal 7 ayat (3) PB4K/L 2009 Menara Bersama Telekomunikasi menyebutkan bahwa identitas hukum terhadap menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) antara lain:

- a. nama pemilik Menara;
- b. lokasi dan koordinat menara;
- c. tinggi menara;
- d. tahun pembuatan/pemasangan menara;
- e. penyedia jasa konstruksi; dan
- f. beban maksimum menara.

Untuk menunjang efisiensi dan efektifitas infrastruktur telekomunikasi nasional, menara wajib digunakan secara bersama tanpa mengganggu pertumbuhan industri telekomunikasi. Penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara wajib memberi kesempatan kepada penyelenggara telekomunikasi lain untuk menggunakan menara tersebut secara bersama dengan memperhatikan ketentuan pembangunan menara sebagaimana diatur dalam Peraturan.

Untuk melaksanakan kewajiban penggunaan menara bersama, penyelenggara telekomunikasi dan penyedia menara wajib membuat daftar penawaran penggunaan menara bersama. Daftar penawaran penggunaan menara bersama memuat sekurang-kurangnya: informasi umum meliputi persyaratan bagi pencari menara, jangka waktu penggunaan dan perpanjangan, asuransi, keamanan serta cara penyelesaian jika terjadi sengketa; persyaratan teknis meliputi interferensi dan kekuatan beban angin; persyaratan instalasi meliputi jadwal waktu, spesifikasi teknis instalasi dan pengetesan; persyaratan operasi meliputi instalasi perangkat, pemeliharaan, penyelesaian gangguan; dan harga sewa meliputi komponen biaya dan sharing fasilitas. Daftar penawaran penggunaan menara bersama tersebut wajib diumumkan secara terbuka kepada calon pengguna menara bersama.

Permintaan penggunaan menara oleh calon pengguna menara sekurang-kurangnya wajib dilampirkan: nama penyelenggara telekomunikasi dan penanggung jawabnya; izin penyelenggaraan telekomunikasi; jenis penggunaan menara yang diminta; dan ketinggian, arah, jumlah, cara pemasangan dan spesifikasi perangkat. Ketentuan tersebut tidak berlaku untuk menara yang digunakan untuk keperluan jaringan utama (Sesuai dengan terminologinya, jaringan utama adalah jaringan telekomunikasi yang berfungsi sebagai penghubung, antara lain: *Central Trunk*, *Mobile Switching Center [MSC]* dan *Base Station Controller [BSC]*).

Penggunaan menara bersama oleh penyelenggara telekomunikasi dilarang menimbulkan interferensi yang merugikan. Dalam hal terjadi interferensi yang merugikan, penyelenggara telekomunikasi yang menggunakan menara bersama wajib berkoordinasi. Penyelenggara telekomunikasi yang menggunakan sistem

yang berpotensi menyebabkan terjadinya interferensi tidak diwajibkan menggunakan menara bersama.

Menara yang telah ada sebelum ditetapkannya peraturan ini wajib digunakan secara bersama apabila dapat dilakukan penguatan terhadap struktur menara sehingga memungkinkan untuk digunakan bersama. Penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara dan penyedia menara dilarang melakukan diskriminasi terhadap calon pengguna dan atau pengguna menaranya. Penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara dan penyedia menara wajib menginformasikan ketersediaan kapasitas menaranya kepada calon pengguna menara secara transparan. Penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara dan penyedia menara wajib menggunakan sistem antrian dengan mendahulukan calon pengguna menara yang lebih dahulu menyampaikan permintaan penggunaan menara. Penggunaan menara bersama antar penyelenggara telekomunikasi dan atau antar penyedia menara dengan penyelenggara telekomunikasi wajib dituangkan dalam perjanjian tertulis.

Pendirian menara di kawasan tertentu (kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu, antara lain: kawasan bandar udara, kawasan cagar budaya, kawasan pariwisata, kawasan pertambangan dan kawasan pengawasan militer) wajib memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku untuk kawasan dimaksud.

Penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara dan atau penyedia menara berhak memungut biaya penggunaan menara bersama kepada penyelenggara telekomunikasi lain yang menggunakan menaranya. Biaya penggunaan menara bersama tersebut ditetapkan oleh penyelenggara telekomunikasi yang memiliki menara atau penyedia menara dengan harga yang wajar.

2.2.3. Pengertian BTS³¹

BTS adalah kependekan dari *Base Transceiver Station*. Terminologi ini termasuk baru dan mulai populer di era *booming* seluler saat ini. BTS berfungsi menjembatani perangkat komunikasi pengguna dengan jaringan menuju jaringan

³¹ Isi sub bab ini disarikan dari 2 (dua) sumber yaitu buku "TM2100 - GSM introduction" (Heine) dan dari sumber internet wikipedia.org (Wikipedia, 2010).

lain. Satu cakupan pancaran BTS dapat disebut *Cell*. Komunikasi seluler adalah komunikasi modern yang mendukung mobilitas yang tinggi. Dari beberapa BTS kemudian dikontrol oleh satu *Base Station Controller* (BSC) yang terhubung dengan koneksi *microwave* ataupun serat optik.

Menara BTS sebagai sarana komunikasi dan informatika memiliki derajat keamanan yang tinggi terhadap manusia dan makhluk hidup dibawahnya karena memiliki radiasi yang sangat kecil sehingga aman bagi masyarakat di bawahnya dan disekitarnya.

2.2.4. Jenis Menara Telekomunikasi³²

Tipe menara umumnya ada tiga macam:

a. Menara dengan empat kaki

Menara ini memiliki ukuran pipa dengan diameter 30 (tiga puluh) cm ke atas. Menara dengan empat kaki ini tanpa menggunakan tali *spanner*. Jenis ini, memiliki kekuatan tiang pancang yang kuat, dan sudah dipertimbangkan konstruksinya. Untuk membangun tipe ini membutuhkan biaya Rp 1 Milyar - Rp 1,5 Milyar, namun tipe ini mempunyai kemampuan untuk menampung banyak antena dan radio. Tipe menara ini banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan bisnis komunikasi dan informatika. (Indosat, Telkom, XL-Axiata, dan lain-lain)

b. Menara segitiga yang dikokohkan dengan tali pancang/*spanner*.

Jenis kedua ini dapat juga disebut dengan *tower*. *Tower* jenis ini memakai besi dengan diameter 2 (dua) cm ke atas. Pemakaian besi dibawah 2 (dua) meter dapat menyebabkan kerobohan. Ketinggian maksimal *tower* jenis ini yang direkomendasi adalah 60 (enam puluh) meter. Ketinggian rata-rata adalah 40 (empat puluh) meter, *Tower* ini disusun atas beberapa *stage* (potongan). satu *stage* ada yang memiliki panjang 4 (empat) meter namun ada juga yang memiliki panjang 5 (lima) meter. Semakin pendek *stage* semakin kokoh, namun pembuatannya memerlukan biaya yang semakin tinggi. Tingginya biaya dikarenakan setiap *stage* memerlukan tali

³² Dalam menulis sub bab ini kembali digunakan pengetahuan penulis sebagai seorang Arsitek selain sumber literatur berupa buku "TM2100 - GSM introduction" (Heine) dan beberapa materi pelatihan dari Nokia-Siemens Network

pancang/*spanner*. Jarak patok *spanner* dengan *tower* minimal 8 (delapan) meter. Semakin panjang semakin baik, karena ikatannya semakin kokoh, sehingga pada bagian menara atas tali penguat tersebut tidak semakin meruncing.

c. Pipa besi yang dikuatkan dengan tali *spanner*

Jenis ketiga cenderung untuk dipakai secara personal. Tinggi toer pipa ini disarankan tidak melebihi 20 (dua puluh) meter. Teknik penguatannya dengan *spanner*. Kekuatan pipa sangat bertumpu pada *spanner*. Sekalipun masih mampu menerima sinyal koneksi, namun *tower* jenis ini tidak direkomendasi untuk penerima sinyal informatika yang stabil, karena jenis ini mudah bergoyang dan akan mengganggu sistem koneksi data. *Tower* jenis ini bisa dibangun pada areal yang dekat dengan pusat transmisi.

2.3. Hipotesis

Dengan kerangka berpikir yang telah dirumuskan diatas, dicoba ditarik beberapa hipotesis sebagai jawaban awal atas pertanyaan penelitian, yaitu :

1. Karena mayoritas menara telekomunikasi sampai saat ini dominan dimiliki oleh penyedia jasa telekomunikasi seluler yang diketahui menggunakannya sebagai *fixed input* (faktor produksi tetap)³³, maka sesuai teori bentuk hasil metamorfosis industri menara cenderung kearah terintegrasi vertikal dengan tetap dikuasai penyelenggara telekomunikasi seluler, sehingga pasar definitif yang diharapkan lahir tidak terbentuk.
2. Walau usaha pengaturan menara bersama telekomunikasi ini ditandatangani oleh berbagai pihak berwenang lewat bentuk Peraturan Bersama 3 (tiga) Kementerian dan 1 (satu) Lembaga Negara, namun regulasi ini masih memperlihatkan sisi-sisi lemah, ditandai dengan banyaknya tanggapan dari berbagai pihak dan kontroversi dalam pengaturan permodalan. Melihat itu maka peraturan menara bersama telekomunikasi ini kedepan di pandang berpotensi mengganggu iklim usaha (kompetisi) di industri (pasar) menara telekomunikasi.

³³ "*Fixed input* (faktor produksi tetap) adalah faktor produksi yang jumlah penggunaannya tidak tergantung pada jumlah produksi. Ada atau tidak adanya kegiatan produksi, faktor produksi itu harus tetap tersedia." (Prathama & Manurung, 2006, hal. 105)

BAB 3

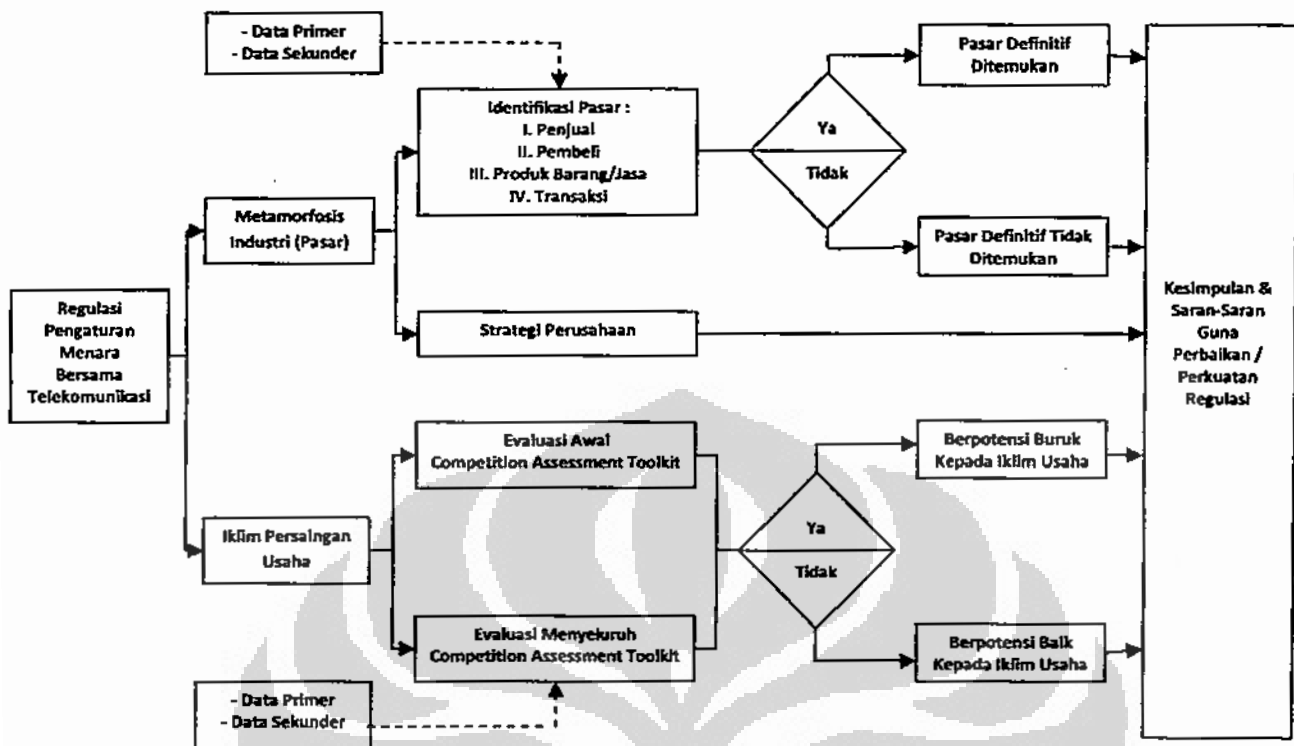
METODE PENELITIAN

Metode yang dipergunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif. Metode ini digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Menurut Sugiyono (2009) dalam menganalisis menggunakan metode kuantitatif deskriptif tidak ada uji signifikansi, tidak ada taraf kesalahan.

3.1. Teknik Penelitian

Guna menemukan dan mengidentifikasi bentuk metamorfosis industri menara telekomunikasi apakah wujud yang terbentuk berupa sebuah pasar yang definitif atau tidak (terintegrasi vertikal) maka dalam prosesnya pertama, akan coba dilakukan identifikasi komponen penyusun pasar yang unsurnya sudah diterangkan pada bab sebelumnya, berikutnya akan coba dikenali strategi perusahaan yang sudah dan akan diambil untuk melihat secara menyeluruh arah pelaku industri ke depan apakah mendukung bentuk industri tersebut atau tidak.

Selanjutnya untuk mengetahui dampak dari regulasi baru ini terhadap persaingan usaha (iklim usaha) maka guna membantu mempermudah menemukan jawaban atas hal yang ingin diteliti diatas akan coba digunakan metode spesifik yang sudah lazim dan terstandar secara internasional guna analisis regulasi. Adapun metode spesifik yang dimaksud adalah *Competition Assessment Tool Kit* (Pengukuran Dampak Persaingan), dimana metode tersebut sudah sangat lazim dan merupakan standar analisis regulasi yang dilakukan dan diharuskan oleh *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) kepada setiap anggotanya.



Gambar 3.1. Flowchart Teknik Penelitian

3.1.1. *Competition Assessment Tool Kit* (Pengukuran Dampak Persaingan)³⁴

Pengukuran dampak persaingan adalah suatu proses evaluasi atas regulasi pemerintah, peraturan dan/atau hukum yang bertujuan (1) mengidentifikasi regulasi peraturan, dan/atau hukum yang dapat membatasi persaingan dan (2) membantu perancangan kembali kebijakan peraturan dan hukum sehingga persaingan tidak terlalu terhambat.

Tujuan pengukuran dampak persaingan adalah meningkatkan persaingan yang menguntungkan, yaitu suatu proses persaingan di mana pemasok bersaing satu sama lain untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak. Dalam proses ini, pemasok mencoba meningkatkan posisi mereka dengan menawarkan kesepakatan yang lebih baik kepada konsumen, misalnya dengan menurunkan harga, meningkatkan kualitas atau berusaha membuat barang atau jasanya lebih mendekati keinginan konsumen. Konsumen memperoleh keuntungan dari

³⁴ Secara umum isi sub bab ini disarikan dari *Manual Book Competition Assessment Toolkit* (OECD, 2007)

persaingan semacam ini. Untuk melakukannya pemasok memakai banyak cara, seperti mengiklankan produk mereka, menanamkan investasi dalam produksi yang baru dan lebih baik, menawarkan potongan harga untuk menyeleksi konsumen, dan mengembangkan produk baru yang lebih baik dan lebih beragam melalui penelitian dan pengembangan.

Karena kebijakan pemerintah mungkin secara tidak sengaja menghalangi proses persaingan, maka sangat penting untuk mengkaji ulang kebijakan-kebijakan yang ternyata menghalangi proses persaingan ini dan meningkatkan kebijakan tersebut sehingga persaingan tidak terhalang.

Sampai saat ini, panduan yang memadai dan perangkat acuan dalam melaksanakan pengukuran dampak persaingan belum ada yang sampai pada taraf internasional. Perangkat Pengukuran Dampak Persaingan (*Competition Assessment Toolkit*) memberikan panduan mengenai hal ini.

3.1.1.1. Kebijakan mana yang perlu mendapatkan pengukuran dampak persaingan

Sebagian besar hukum atau regulasi yang bersifat individual tidak memiliki potensi signifikan untuk terlalu menghambat persaingan. Sehingga, sebagian besar hukum dan regulasi ini tidak memerlukan analisis mendalam dari perspektif pengaruhnya pada persaingan. Untuk memudahkan proses identifikasi kebijakan yang berpotensi terlalu menghambat persaingan, Perangkat Pengukuran Dampak Persaingan (*Competition Assessment Toolkit*) dilengkapi dengan *Checklist* Persaingan (*Competition Checklist*) yang memungkinkan dilakukannya penyaringan atas suatu kebijakan sehingga kebijakan yang berpotensi mempengaruhi persaingan dapat diidentifikasi untuk pengukuran lebih lanjut. Kedalaman pengukuran dampak persaingan dapat dilakukan sampai pada tahap melihat pengaruh negatif yang berpotensi timbul dari kebijakan tersebut

Hukum, regulasi dan peraturan. Kebijakan yang berkaitan dengan pengukuran dampak persaingan akan mencakup hukum, regulasi dan peraturan yang menerapkan hukum atau peraturan. Tidak semua wilayah yuridis melihat hukum yang berlaku perlu mendapatkan pengukuran dampak persaingan. Namun, perlu diingat bahwa wilayah yang paling sukses dalam melaksanakan pengukuran

dampak persaingan adalah wilayah yang juga mengaplikasikan pengukuran dampak persaingan dalam semua bidang, termasuk hukum.

Kebijakan lama dan baru. Beberapa negara sudah melakukan pengukuran dampak persaingan baik pada kebijakan baru maupun pada kebijakan lama. Hal ini merupakan cara paling efektif untuk meningkatkan iklim persaingan dalam banyak sektor, tapi memerlukan niat politik (*political will*) yang serius. Beberapa negara lain hanya menerapkan bentuk pengukuran dampak persaingan pada kebijakan baru.

Nasional, regional, lokal. Pengukuran dampak persaingan dapat diterapkan pada semua kebijakan pemerintah yang dapat secara substantif menghasilkan pembatasan persaingan. Kebijakan yang dapat menyebabkan batasan semacam ini kadang-kadang diterapkan pada tingkat nasional, regional atau lokal. Misalnya, kebijakan taksi seringkali diterapkan pada tingkat lokal. Kebijakan profesi sering terdapat pada tingkat regional. Terdapat kasus ekonomi yang kuat untuk menyarankan diadakannya pengukuran dampak persaingan baik pada tingkat nasional maupun regional.

3.1.1.2. Kapan seharusnya pengukuran dampak persaingan dilakukan dalam proses penyusunan kebijakan

Kebijakan baru. Pengukuran dampak persaingan dapat secara positif memberikan kontribusi dalam rancangan kebijakan baru. Untuk itu sangat penting dilakukan pengukuran dampak persaingan pada awal proses penyusunan kebijakan baru sebelum penyusun kebijakan menentukan secara spesifik bagaimana mereka melakukan pendekatan atas kebijakan yang bersangkutan. Dalam hal ini memberikan izin bagi pengukuran dampak persaingan berfungsi sebagai perangkat analisis yang baik dalam mengidentifikasi masalah potensial dan menanganinya lebih dini.

Bila suatu kebijakan berpotensi terlalu membatasi persaingan, sangat penting untuk membicarakannya dengan pakar persaingan pemerintah atau pemantau regulasi termasuk akademisi sedini mungkin ketika proses penyusunan kebijakan berlangsung, tujuannya adalah untuk mengembangkan alternatif dalam mencapai sasaran regulasi yang memberikan dampak negatif sekecil mungkin

terhadap persaingan. Pakar persaingan pemerintah atau pemantau regulasi termasuk akademisi memiliki keahlian dalam penyusunan alternatif kebijakan sehingga mereka dapat memberikan masukan berharga pada proses penyusunan kebijakan yang sangat kompleks.

Kebijakan lama. Sebagian besar kebijakan lama tidak mendapatkan pengukuran dampak persaingan. Namun terdapat beberapa kebijakan lama yang memerlukan pengkajian ulang. Di Australia, berdasarkan data dari Kajian Persaingan Nasional (*National Competition Reviews*), ratusan kebijakan lama diidentifikasi terlalu membatasi persaingan. Kebijakan ini diprioritaskan untuk mendapatkan pengkajian ulang dan, jika ditemukan masalah, maka dilakukan revisi.

3.1.1.3. Siapa yang terlibat dalam perancangan dan pengkajian ulang pengukuran dampak persaingan

Untuk memastikan bahwa pengaruh persaingan dipertimbangkan oleh para penyusun kebijakan, ada baiknya meminta badan-badan pemerintah membuat kebijakan untuk melengkapi pengukuran dampak persaingan dari kebijakan tersebut. Proses pelaksanaan pengukuran dampak persaingan membantu menjamin bahwa penyusun kebijakan akan menanyakan pertanyaan-pertanyaan yang relevan di awal penyusunan kebijakan dan akan menyusunnya dengan mempertimbangkan pengaruhnya pada persaingan. Namun dimungkinkan para penyusun kebijakan ini tidak secara serius melaksanakan proses pengukuran dampak persaingan jika tidak ada pihak luar yang akan menilai hasil kerja mereka. Penilaian ini dapat dilakukan baik oleh pemantau regulasi termasuk akademisi, pejabat dengan keahlian di bidang persaingan seperti yang ditempatkan dalam otoritas persaingan atau kombinasi antara keduanya. Di Inggris misalnya, Kantor Urusan Perdagangan (*Office of Fair Trading/OFT*), suatu otoritas persaingan, diberikan tanggung jawab untuk menyusun panduan dalam pengukuran dampak persaingan dan untuk mengkaji dampak kebijakan baru pada persaingan.³⁵ OFT melaksanakan tanggung jawab ini bersama dengan pemantau regulasi, yaitu Badan Eksekutif Peningkatan Regulasi (*Better Regulation Executive/BRE*). Untuk

³⁵ Panduan OFT tahun 2007 mengikuti panduan OECD. Lihat (OFT (Inggris), 2007)

menyamakan metode kerja dan pemahaman, beberapa pejabat OFT juga meluangkan waktu untuk bekerja di BRE.

3.1.1.4. Tahapan Evaluasi

Pengukuran pengaruh persaingan terdiri dari dua tahap. Tahap pertama mengandung pengukuran awal yang dapat diselesaikan dalam kerangka waktu yang sesuai untuk mengukur masalah persaingan potensial. Jika terdapat kemungkinan timbulnya bahaya yang signifikan terhadap persaingan, diperlukan evaluasi tahap kedua yang lebih mendetail. Jika pengukuran tahap kedua memperlihatkan bahwa skala dan lingkup dampak terhadap persaingan besar, mungkin perlu mempertimbangkan peninjauan analisa dari pihak luar yang dilakukan oleh badan pemerintah dan juga kolaborasi dengan otoritas persaingan negara.

a. Evaluasi awal

Tahap ini mengandung pengukuran awal untuk mengukur skala dan lingkup bahaya yang mungkin timbul terhadap persaingan. Pengukuran awal difokuskan pada pasar utama yang sedang ditinjau. Di sini tidak dilakukan pengukuran bahaya terhadap persaingan untuk pasar –hulu dan hilir – terkait (sebagaimana dibahas di bagian evaluasi menyeluruh selanjutnya). Dalam pengukuran awal, penggunaan data dalam jumlah besar dan analisisnya tidak diperlukan. Untuk melakukan evaluasi awal, penguji dapat menggunakan Checklist Persaingan yang ada di Tabel 3.1. di bawah ini untuk meninjau apakah satu usulan regulasi memiliki potensi signifikan dalam hal dampak anti persaingan. Checklist Persaingan memberikan serangkaian pertanyaan sederhana yang dirancang untuk menampakkan potensi dalam hal dampak anti persaingan tanpa memerlukan pengetahuan industri yang luas. Banyak regulasi diharapkan tidak menimbulkan masalah persaingan sebagaimana diidentifikasi dalam checklist.

Sasarannya adalah untuk menempatkan berbagai aturan dan regulasi sebagai obyek dari tabel di atas untuk melakukan pengukuran awal atas bahaya yang mungkin timbul terhadap persaingan. Setiap jawaban “Ya” untuk satu dari poin-poin yang ada di dalam Checklist Persaingan akan memerlukan pertimbangan yang lebih menyeluruh atas aturan atau regulasi yang sedang ditinjau, karena itu

dapat menandakan bahwa terdapat masalah persaingan yang signifikan. Hal ini akan memicu dilakukannya “pengukuran menyeluruh” seperti dibahas dalam bagian 3.1.1.5. poin (b) di bawah.

Banyak regulasi sepertinya kompleks dalam strukturnya (misalnya *grandfather clause* dan regulasi mengenai isi dan standar) dan akan memerlukan pengukuran seksama untuk mengevaluasi bahaya yang mungkin timbul terhadap persaingan. Namun, terdapat beberapa tipe pembatasan yang dapat dengan lebih mudah dianggap menurunkan persaingan, kecuali jika terdapat pembenaran kepentingan umum yang kuat. Pembatasan-pembatasan ini perlu pengawasan yang ketat dan meliputi:

- Periklanan. Fokus utama harus pada membatasi periklanan yang menyesatkan atau tidak benar. Selain itu, menetapkan pembatasan periklanan untuk produk-produk seperti alkohol dan rokok dapat memiliki pembenaran kepentingan umum yang kuat seperti yang berkaitan dengan kesehatan dan pengkonsumsian oleh anak-anak di bawah umur. Terlepas dari pertimbangan ini, pembatasan periklanan harus disangsikan;
- Pembebasan dari hukum persaingan. Pembebasan secara sebagian atau keseluruhan industri yang sangat berpotensi bersaing atau pelaku usaha tertentu dari hukum persaingan harus dihilangkan. Pembenaran kepentingan umum untuk pembebasan semacam itu sering kali tidak transparan;
- Pembatasan eksplisit terhadap masuknya perusahaan baru ke dalam pasar harus disangsikan, kecuali jika terdapat pembenaran kepentingan umum yang kuat.

Selain itu, jika usulan mengharuskan adanya segala bentuk pembatasan harga barang dan jasa, hal ini perlu ditinjau dengan seksama karena mungkin memiliki pengaruh buruk yang luas pada fungsi dan performa pasar jangka panjang. Sebagaimana disampaikan di bagian 2.2.3.2. poin (d), pembatasan harga harus dihindari sebisa mungkin.

Tabel 3.1. *Competiton Checklist*

<p>(1) Membatasi jumlah atau lingkup pemasok Hal ini terjadi jika regulasi yang diusulkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memberikan hak eksklusif kepada satu pemasok untuk menyediakan barang atau jasa - Membuat lisensi, ijin atau proses otorisasi sebagai persyaratan operasi - Membatasi kemampuan beberapa jenis pemasok untuk menyediakan barang atau jasa - Secara signifikan menaikkan biaya masuk atau keluar dari pasar oleh pemasok tertentu - Menciptakan halangan geografis bagi kemampuan perusahaan untuk menyediakan barang atau jasa, menginvestasikan modal atau menyediakan tenaga kerja <p>(2) Membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing Hal ini terjadi jika regulasi yang diusulkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengendalikan atau secara substansial mempengaruhi harga barang atau jasa - Membatasi kebebasan pemasok untuk mengiklankan atau memasarkan barang atau jasa - Menentukan standar mutu produk yang memberikan suatu keuntungan bagi beberapa pemasok atau di atas tingkat yang akan dipilih oleh konsumen yang berwawasan luas - Secara signifikan menaikkan biaya produksi bagi beberapa pemasok (khususnya dengan memperlakukan pelaku usaha lama dengan cara yang berbeda dari pendatang baru) <p>(3) Mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing secara ketat Hal ini terjadi bila regulasi yang diusulkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menciptakan suatu rezim swa-regulasi atau regulasi bersama - Mensyaratkan atau meminta informasi mengenai output, harga, penjualan atau biaya pemasok untuk kepentingan publikasi - Membebaskan aktifitas industri atau kelompok pemasok tertentu dari pelaksanaan hukum persaingan umum - Mengurangi mobilitas konsumen di antara pemasok barang atau jasa dengan meningkatkan biaya eksplisit maupun implisit untuk pindah pemasok

Sumber : Competition Assessment Toolkit Manual Version 1.0, (OECD, 2007)

b. Evaluasi menyeluruh

Evaluasi menyeluruh harus dilakukan jika evaluasi awal menyimpulkan bahwa regulasi tersebut berpotensi membahayakan persaingan.

Tema umum di banyak regulasi adalah regulasi-regulasi yang membebankan biaya pada pelaku pasar. Masalah biaya yang dibebankan regulasi pada pelaku

usaha lama dan pendatang potensial merupakan masalah yang signifikan dan biasanya akan ditangani secara mendetail dalam analisa keuntungan-biaya yang lebih standar dalam pengukuran regulasi. Penetapan isi dan standar, *grandfather clause*, *switching cost*, dan reposisi produk berpotensi untuk membebankan biaya yang signifikan pada pelaku usaha. Hal yang penting di sini adalah bahwa biaya tersebut dapat menjadi signifikan dan timpang. Misalnya, pelaku usaha yang lebih kecil mungkin akan lebih terpengaruh jika standar kualitas atau lingkungan yang baru memaksa perusahaan menanggung investasi baru dan biaya litbang yang besar atau ketika terdapat pengaruh yang timpang karena usia modal. Jika sebuah perusahaan membeli modal baru-baru ini, dengan asumsi bahwa aturan lama akan berlaku, maka biaya yang harus dikeluarkannya untuk memenuhi aturan baru mungkin menjadi lebih besar dibandingkan perusahaan lain yang modalnya relatif tua dan hampir diganti. Oleh karena itu, untuk banyak regulasi, mengevaluasi biaya yang dibebankan regulasi merupakan hal yang paling penting dalam mengukur pengaruh persaingan. Dalam sisi ini, terdapat sinergi yang jelas antara proses pengukuran regulasi standar dan penilaian persaingan karena evaluasi biaya yang dibebankan regulasi merupakan bagian dari evaluasi regulasi keuntungan-biaya standar. Data dan informasi yang diperoleh dari pengukuran regulasi ini dapat dipergunakan untuk melakukan pengukuran besarnya biaya yang dibebankan dan apakah biaya ini timpang.

Dalam beberapa kasus, pengukuran biaya akan relatif lebih mudah, tetapi dalam kasus lainnya pengukuran ini akan memberikan tantangan besar. Misalnya, jika regulasi lingkungan yang baru untuk perusahaan pembangkit listrik mengharuskan adanya peralatan modal yang baru seperti filter, biaya untuk ini mungkin sudah tersedia. Dalam kasus lain, seperti regulasi isi atau standar produk dimana biaya litbang mungkin harus ditanggung oleh pelaku usaha, memperkirakan biaya menjadi lebih rumit. Pengukuran besarnya biaya dan apakah biaya ini memiliki dampak yang timpang menurut jenis usaha dan jenis modal, harus dilakukan berdasarkan tiap kasus. Hal yang jelas di sini adalah bahwa pengukuran semacam ini mungkin sangat penting untuk evaluasi pengaruh regulasi pada masuk dan keluarnya perusahaan dan persaingan masa datang di dalam pasar.

Setelah evaluasi awal menunjukkan indikasi akan terganggunya kompetisi oleh regulasi, pertimbangan di bawah ini dirancang untuk memperoleh pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai pengaruh persaingan yang mungkin timbul.

(1) Meninjau pengaruh regulasi pada pelaku usaha lama

Perlu pemahaman yang jelas mengenai bagaimana regulasi dapat mempengaruhi berbagai aspek dalam kinerja perusahaan, apakah regulasi ini memiliki dampak yang sangat berbeda terhadap berbagai perusahaan lama yang berbeda, dan apakah dampak yang berbeda tersebut akan banyak sekali mengubah hubungan persaingan sehingga mengurangi intensitas persaingan dalam pasar secara signifikan.

- Mengukur biaya yang diperlukan untuk memenuhi regulasi.
 - Apa saja komponen biaya yang harus ditanggung?
 - Apakah biaya ini dimasukkan ke dalam biaya tetap (biaya tidak berulang) atau biaya variabel (biaya berulang)?
 - Seberapa besar biaya bila dibandingkan dengan pendapatan penjualan tahunan?
 - Apakah jawaban untuk pertanyaan (iii) beragam tergantung dari besar kecilnya usaha? Misalnya, apakah pelaku usaha kecil lebih dirugikan?
 - Apakah jawaban untuk pertanyaan (iii) tergantung pada usia (lama dan baru) modal usaha? Misalnya, apakah perusahaan dengan fasilitas produksi yang lebih usang lebih terpengaruh secara merugikan?
- Meninjau pengaruh regulasi pada keluarnya perusahaan dari pasar. Ingat bahwa jika keluarnya suatu perusahaan sering terjadi, ini dapat mengakibatkan menurunnya intensitas persaingan. Berbagai tipe regulasi akan membebankan biaya pada perusahaan lama.
 - Akankah biaya ini menyebabkan pelaku usaha keluar dari pasar?
 - Pelaku usaha yang mana yang memiliki kemungkinan lebih besar untuk keluar dari pasar?

Dapatkah kita simpulkan apakah pelaku usaha kecil atau besar yang akan keluar dari pasar? Dapatkah kita simpulkan apakah pelaku usaha dengan usia fasilitas produksi yang lebih tua akan keluar?

Mendapatkan pemahaman mengenai tipe pelaku usaha yang mana (jika ada) yang mungkin keluar dari pasar, yang akan memberikan pandangan mengenai perubahan yang mungkin terjadi dalam struktur pasar.

- Mengevaluasi pengaruh regulasi pada potensi perilaku anti persaingan oleh perusahaan lama. Misalnya, jika regulasi memfasilitasi kerjasama dan pertukaran informasi, ini dapat menimbulkan kolusi di antara perusahaan-perusahaan yang ada di pasar: penetapan harga; pembatasan kuantitas dan alokasi pangsa pasar. Meskipun penegakan kolusi masuk ke dalam wilayah penegakan hukum persaingan, perlu dicatat secara eksplisit ketidaksahan kesepakatan penetapan harga dan kesepakatan kolusi. Terakhir, jika sejarah masa lalu pasar memperlihatkan adanya kolusi, informasi ini harus dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan.

(2) Meninjau pengaruh regulasi pada masuknya perusahaan baru

Di bagian awal, dibahas berbagai tipe pendatang. Perlu sekali memperhatikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut ini: Apakah regulasi membatasi masuknya :

- Semua tipe pendatang? Misalnya, jika terdapat sebuah regulasi yang membatasi jumlah total apotek per 5.000 jiwa, pembatasan ini berlaku untuk semua tipe apotek. Hal ini akan membatasi tingkat persaingan dalam pasar secara sangat eksplisit.
- Tipe-tipe perusahaan tertentu seperti kategori perusahaan baru/pabrik baru? Misalkan regulasi lingkungan baru yang harus dipenuhi menuntut modal yang besar. Dalam kasus ini, kemungkinan besar pembatasan ini akan lebih mempengaruhi pendatang kecil daripada yang besar. Pembatasan ini juga kemungkinan akan lebih mempengaruhi pendatang dengan kategori perusahaan baru/pabrik baru daripada pendatang yang sedang melakukan penganekaragaman produk. Pengaruh persaingan di sini mungkin lebih rumit. Misalnya, karena pembatasan ini dapat

menyebabkan munculnya serangkaian perusahaan dominan, maka ini dapat memfasilitasi kolusi.

Memahami dampaknya terhadap masuknya perusahaan baru ke dalam pasar, dan berdasarkan tipe pendatang, akan memberikan pandangan yang berharga mengenai persaingan masa datang di dalam pasar yang terpengaruh.

(3) Meninjau dampak terhadap harga dan produksi

Di sini kita meninjau jalur yang potensial dimana regulasi yang sedang ditinjau dapat menaikkan harga barang dan jasa serta produksi di pasar yang terpengaruh.

- Regulasi dapat membebankan biaya pada produsen. Kenaikan biaya produksi akan menimbulkan harga lebih tinggi yang harus dibayar oleh konsumen dan produksi yang lebih rendah yang dihasilkan perusahaan. Hal ini, misalnya, akan terjadi jika standar lingkungan atau keamanan baru yang diterapkan memaksa perusahaan untuk menanamkan investasi yang baru dan mahal. Kenaikan harga yang timbul jelas-jelas tidak disebabkan oleh perilaku anti persaingan apapun. Tetapi, hal ini perlu diingat dalam mengukur berapa bagian dari kenaikan harga total yang mungkin timbul karena kenaikan biaya, perilaku anti persaingan potensial atau kenaikan kekuatan pasar.
- Regulasi dapat menyebabkan keluarnya perusahaan lama dari pasar, menurunkan kemungkinan masuknya perusahaan baru di masa datang dengan membuat hambatan masuk pasar dan menurunkan tingkat persaingan di dalam pasar. Hal ini akan menyebabkan kenaikan kekuatan pasar yang dimiliki oleh perusahaan yang masih berada di dalam pasar dan menimbulkan harga yang lebih tinggi dan produksi yang lebih rendah.
- Regulasi dapat memfasilitasi pertukaran informasi dan kerjasama yang lebih besar di antara pelaku usaha, sehingga menimbulkan kolusi. Hal Ini akan menghasilkan harga yang lebih tinggi dan produksi yang lebih rendah.

Sasaran penting di sini adalah untuk menyaring berbagai jalur tersebut dan mendapatkan jawaban yang jelas untuk pertanyaan-pertanyaan di bawah ini:

- Apakah harga yang dibayar konsumen akan naik?
- Jika ya, apakah faktor utama yang menyebabkan naiknya harga ini?
 - Kenaikan biaya produksi?
 - Kenaikan kekuatan pasar (market power)?
 - Kemungkinan adanya perilaku anti persaingan?

Walaupun perhatian utama di sini adalah apakah akan ada pengurangan persaingan di dalam pasar (misalnya, karena menurunnya jumlah perusahaan), sangat penting untuk diketahui pelaksanaan regulasi yang berbeda dan pembatasan dapat memberikan dampak yang kompleks. Dalam hal standar lingkungan yang baru, misalnya, cukup terlihat jelas bahwa harga dapat naik karena perusahaan menanamkan investasi yang mahal untuk memenuhi standar baru ini. Namun, seperti telah dibahas sebelumnya dalam tulisan ini, dampak potensial dari standar baru dapat meliputi keluarnya perusahaan dari pasar dan sedikitnya perusahaan baru yang masuk ke dalam pasar; hal ini dapat memberikan kekuatan pasar yang lebih besar bagi perusahaan lama. Ini berarti, kenaikan dalam standar lingkungan memiliki pengaruh langsung yaitu kenaikan harga yang disebabkan oleh kenaikan biaya, dan juga pengaruh tidak langsung potensial dimana kenaikan harga di masa mendatang dapat terjadi karena kenaikan kekuatan pasar akibat dari berkurangnya persaingan. Ketika meninjau usulan regulasi, kita perlu menyadari kerumitan ini untuk mendapatkan pemahaman yang tepat mengenai masalah yang mendasarinya.

(4) Meninjau dampak terhadap kualitas dan keragaman barang dan jasa

Pada level yang lebih luas, pembatasan apapun yang mengurangi kualitas dan keragaman barang yang ada di pasar akan merugikan kesejahteraan konsumen kecuali dalam kasus tertentu dimana standar produk minimal diperkenalkan untuk mengurangi resiko substansial yang berkaitan dengan penggunaan produk tersebut. Untuk itu perlu mengukur apakah akan ada dampak negatif terhadap kualitas dan keragaman dan jika ya, apakah pembatasan tersebut memenuhi tes

“keuntungan publik” yang spesifik ini. Kualitas dan keragaman dapat terpengaruh melalui mekanisme alternatif seperti:

- Regulasi yang menentukan standar kualitas minimal akan mengurangi keragaman di dalam pasar. Walaupun hal ini akan meningkatkan kualitas rata-rata, harga pasar yang dibayar konsumen akan meningkat untuk mewakili kualitas rata-rata yang meningkat ini. Segmen konsumen – misalnya, mereka yang memilih untuk menggunakan barang dengan harga lebih murah dan kualitas lebih rendah – akan mengalami penurunan kesejahteraan.
- Jika pasar berisi produk yang beragam, maka regulasi yang menyebabkan perusahaan keluar dari pasar dapat menurunkan keragaman produk.
- Jika regulasi menciptakan hambatan masuk pasar, maka pasar tersebut tidak mendapat keuntungan dari adanya keragaman di masa datang yang dapat terjadi jika pasar itu lebih bebas.

Secara keseluruhan, suatu pasar dengan keragaman dan kualitas yang berkurang dapat berpengaruh negatif pada kesejahteraan konsumen. Pengaruh negatif ini harus ditangani dengan seksama dalam tinjauan sosioekonomi di dalam regulasi.

(5) Meninjau pengaruh pada inovasi

Untuk memahami dampak terhadap efisiensi operasi usaha dan inovasi, satu standar umum yang dapat diterapkan adalah:

- Jika regulasi menciptakan hambatan masuk pasar dan menyebabkan keluarnya perusahaan lama, kemungkinan besar hal ini akan mengakibatkan berkurangnya persaingan di dalam pasar. Kurangnya persaingan dapat mendorong pelaku usaha lama menjadi kurang efisien dan mengurangi dorongan untuk melakukan inovasi. Seperti telah dibahas sebelumnya, berbagai tipe regulasi dapat menimbulkan hal ini. Misalnya:
 - *Grandfather clause* yang menawarkan periode perlindungan yang lama dan signifikan pada perusahaan lama dapat mengakibatkan berkurangnya perusahaan baru yang masuk ke dalam pasar dan terus berlangsungnya praktik produksi yang tidak efisien;

- Larangan terhadap periklanan dapat menciptakan pasar yang kurang memiliki persaingan, sehingga mengakibatkan kurangnya dorongan untuk melakukan inovasi dan menjadi lebih efisien dalam hal biaya;
- Pembatasan lalu lintas barang dan jasa antar daerah dapat mengurangi persaingan di dalam daerah dan menimbulkan struktur produksi yang tidak efisien.

Masalah penting yang lain berkaitan dengan biaya yang dibebankan regulasi. Jika biaya ini besar, dapat berdampak negatif terhadap biaya litbang dan kegiatan inovatif lainnya karena perusahaan akan menggunakan sumber dayanya bukan untuk mengejar kegiatan inovatif, tetapi untuk memenuhi standar regulasi.

(6) Meninjau pengaruh pada pertumbuhan pasar

- Terdapat dua ciri utama regulasi yang dapat menimbulkan dampak yang buruk pada pertumbuhan:
 - Jika regulasi membebankan biaya tinggi pada perusahaan lama dan pendatang potensial
 - Jika regulasi menciptakan hambatan masuk pasar dan menghalangi persaingan.

Masalah pertumbuhan pasar dapat ditinjau dengan melihat pertumbuhan produksi dan penjualan dan juga investasi modal baru berupa pabrik, peralatan dan mesin. Analisa aspek ini secara langsung berhubungan dengan masalah masuk dan keluarnya perusahaan dari pasar yang sudah dibahas sebelumnya.

(7) Meninjau pengaruh pada pasar yang berhubungan

Perlu sekali untuk memahami bahwa selain mempengaruhi secara langsung pasar yang sedang ditinjau, regulasi juga dapat mempengaruhi pasar hulu dan pasar hilir. Misalkan suatu regulasi mengharuskan pengurangan emisi kendaraan dan menaikkan biaya produksi perusahaan mobil untuk memenuhi standar baru dalam regulasi ini. Selain akan memiliki pengaruh langsung yang jelas pada produksi dan harga dalam industri mobil, regulasi ini juga akan memiliki pengaruh tidak langsung pada berbagai pasar seperti dealer mobil, pemasok bahan baku seperti karet, baja, elektronik, dan lain sebagainya. Selain itu, regulasi ini juga akan mempengaruhi industri minyak bumi dimana bensin mungkin akan

memerlukan bahan tambahan baru dan perubahan dalam proses penyulingan untuk memenuhi standar emisi yang baru ditetapkan. Mengabaikan pengaruh pada pasar hulu dan pasar hilir – atau “rantai pasokan” penuh – dalam keadaan tertentu, dapat sangat mengecilkan pengaruh buruk pada persaingan dan kesejahteraan dari yang sebenarnya.

Untuk mengukur dengan tepat dampak suatu regulasi, harus meninjau pengaruhnya pada semua pasar – hulu dan hilir – terkait. Prosedurnya dapat dianggap terdiri dari dua bagian.

- Sebuah pengukuran awal dilakukan untuk mengidentifikasi pasar yang mungkin terpengaruh dan apakah akan terdapat pengaruh hulu atau hilir yang “signifikan” pada persaingan
- Jika jawaban di atas mengarah pada pengaruh yang signifikan, untuk kesempurnaan pengukuran dampak persaingan, poin (1) – (6) di atas perlu ditinjau untuk setiap pasar terkait yang terpengaruh.

3.2. Jenis Sumber Data

Guna mendapatkan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan dari teknik penelitian di atas, maka digunakan :

1. Data Primer melalui kuesioner dengan wawancara terstruktur sebagai prioritas cara mengisi atau non-wawancara sebagai alternatif.
2. Data Sekunder melalui studi dokumentasi baik literatur maupun non-literatur (online, televisi, radio, dsb).

3.3. Teknik Penarikan Sampel

Peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada di populasi, banyak keterbatasan yang mungkin menyebabkan itu, beberapa di antaranya dana, tenaga dan waktu, maka peneliti hanya akan menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi.

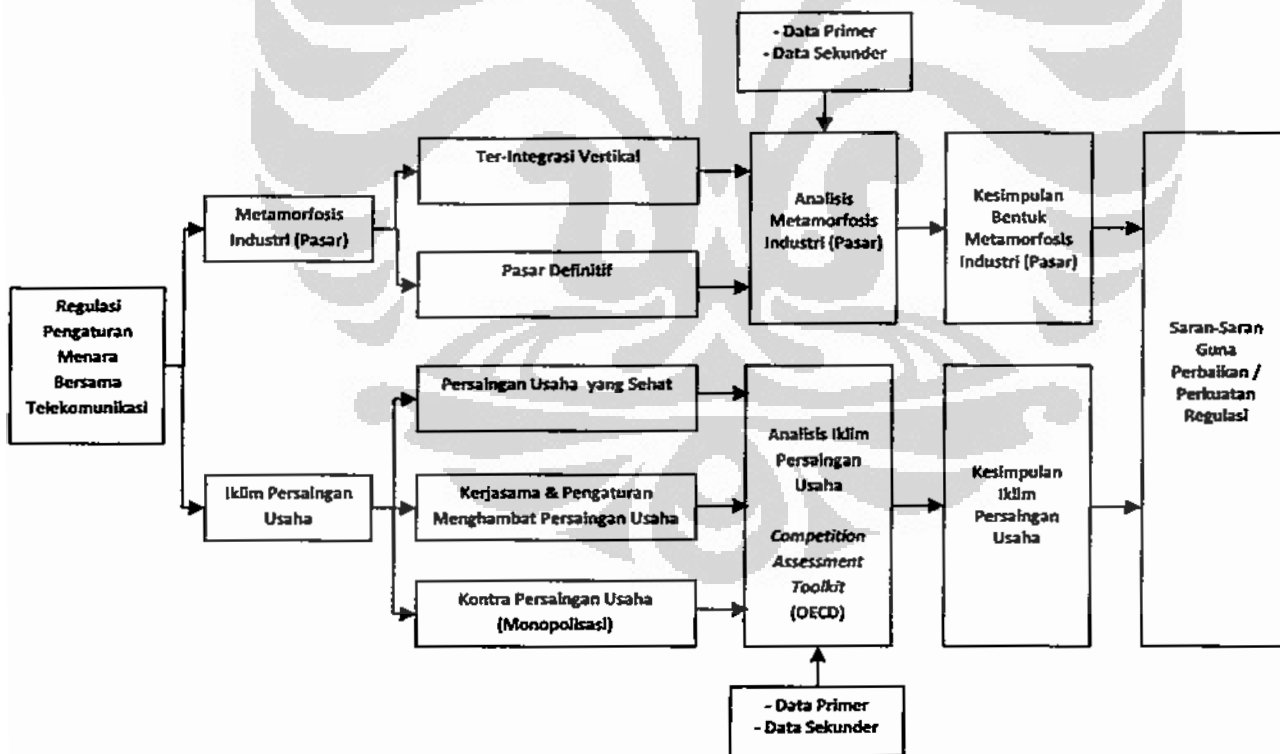
Untuk itu akan digunakan teknik penarikan sampel *probability sampling* kategori *simple random sampling*. Teknik ini dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa

memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. Cara ini juga dipilih karena anggota populasi dianggap cenderung homogen.

Sesuai dengan keterangan diatas maka perlu diberikan catatan kecil kepada pembaca sehingga dapat sedikit berhati-hati dalam membaca hasil penelitian ini. Perlu diberitahukan bahwa semua hasil (data) yang disampaikan pada penelitian ini cenderung lebih kepada persepsi dari narasumber, sehingga belum tentu bisa dinyatakan mewakili suara keseluruhan pasar secara sempurna. Dengan begitu perlu kehati-hatian bagi pembaca jika ingin melakukan intepretasi lebih lanjut.

3.4. Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah

Menggunakan landasan tinjauan teori dan pustaka yang telah dipaparkan sebelumnya serta meninjau metode penelitian yang digunakan dalam penelitian, maka didapat pola kerangka berpikir yang akan digunakan untuk memecahkan masalah sebagai berikut :



Gambar 3.2. Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

PASAR DAN IKLIM USAHA MENARA TELEKOMUNIKASI

Secara garis besar dalam melakukan penelitian ini dilakukan pola analisis yang sama untuk setiap bagiannya. Adapun proses yang dijalankan tersebut berlangsung secara sistematis tahap per-tahap.

Kegiatan penelitian dimulai dengan membuat kuesioner sesuai permasalahan yang akan dicarikan jawabannya. Kemudian kegiatan dilanjutkan dengan pencarian data kepada para narasumber dengan upaya dapat melakukan wawancara ter-struktur guna mendapatkan jawaban atas kuesioner yang telah disusun tadi namun jika tidak memungkinkan untuk mendapatkan kesempatan mewawancara maka kuesioner yang telah diisi sendiri oleh narasumber tetap akan digunakan. Hasil kuesioner yang telah terisi tersebut kemudian dikumpulkan lalu di tabulasi hasilnya. Hasil tabulasi kemudian dirubah menjadi bentuk persentase.

Setelah didapatkan semua hasil tabulasi yang berbentuk persentase tadi maka akan dijadikan sumber data. Hasil tabulasi dengan nilai persentase tertinggi di setiap pertanyaan dinyatakan sebagai jawaban dominan sekaligus jawaban setiap bagian dari pertanyaan penelitian. Adapun pembahasan lengkapnya akan tertuang pada bagian berikutnya di bab ini.

4.1. Metamorfosis Industri

Metamorfosis industri yang dimaksud disini adalah bentuk perubahan dari sebuah industri yang awalnya hanya dikenal sebagai sebuah bagian dari komponen produksi (*fixed input*) di industri penyedia jasa telekomunikasi seluler, menjadi sebuah industri (pasar) baru yang definitif.

Seperti diketahui bahwa sebelum terbitnya peraturan menara bersama telekomunikasi, menara hanyalah salah satu faktor produksi tetap bagi perusahaan penyedia jasa telekomunikasi seluler di Indonesia. Belum dikenal ada penjual jasa menara telekomunikasi maupun pembeli (penyewa) jasa menara telekomunikasi,

yang ada hanyalah pemilik menara yang sekaligus pengguna menara, yaitu perusahaan itu sendiri.

Pasca terbitnya peraturan menara bersama telekomunikasi ini, secara implisit timbul harapan akan lahirnya sebuah industri (pasar) baru bernama industri (pasar) menara bersama telekomunikasi. Dengan lahirnya pasar baru ini diharapkan dapat memberikan kontribusi tambahan bagi perekonomian.

Pertanyaan besarnya adalah apakah regulasi benar dapat berhasil menciptakan metamorfosis sehingga melahirkan sebuah industri (pasar) baru tersebut, ini penting untuk dicarikan jawabannya. Untuk itu akan coba dilakukan beberapa tahap identifikasi. Pertama akan dilakukan identifikasi terhadap eksistensi pasar sesuai definisi. Selanjutnya untuk melihat arah soliditas wujud pasar selanjutnya ke depan akan dilakukan upaya identifikasi strategi yang akan dan atau sudah dilakukan oleh para pemilik menara telekomunikasi.

Tambahan guna memberikan gambaran tentang seberapa pentingnya industri dan pasar ini ditemukan terbentuk sehingga dapat memberikan kontribusi positif kepada perekonomian, maka diawal sub bab ini akan coba dipaparkan secara singkat bagaimana sebenarnya bisnis di industri ini bergerak.

4.1.1. Kajian Bisnis Menara Telekomunikasi

Dalam pembuatan menara telekomunikasi dibutuhkan biaya yang cukup tinggi namun hal ini diimbangi dengan pengembalian modal dalam bisnis ini yang juga cukup cepat dan sangat menjanjikan.

Sebagai gambaran, hitungan kasar dibawah ini dapat menjelaskan potensi keuntungan dan pengembalian modal dimaksud :³⁶

- Biaya pendirian menara sebesar Rp. 1 Milyar – Rp. 1,5 Milyar.
- Satu menara dapat memuat lima BTS.
- Ongkos sewa per BTS adalah Rp. 14 juta – Rp. 18 juta per bulan.
- Jika rata-rata nilai sewa BTS per bulan adalah Rp. 15 juta maka potensi income per Menara (5 BTS) adalah Rp. 900 juta setiap tahun.
- Biasanya kontrak sewa dilakukan minimal per 5 tahun, dengan demikian selama lima tahun biaya sewa menara adalah Rp. 4,5 Milyar.

³⁶ Hitungan kasar penulis (Arsitek) dari berbagai sumber didasarkan asumsi membangun dan mengelola tower jenis menara kaki empat (salah satu sumber: http://www.majalahtrust.com/ekonomi/sektor_ruil/979.php)

Kemungkinan untuk berkembang pada bisnis menara telekomunikasi sangat besar. Data Asosiasi Pengembang Infrastruktur Menara Telekomunikasi (Aspintel) menuliskan tahun 2007 kebutuhan akan menara BTS di Indonesia ditaksir mencapai 43 ribu titik. Sementara kapasitas yang bisa dibangun hanya 7 ribu.

Jika melihat data tersebut sangatlah wajar jika harapan bahwa dengan hadirnya regulasi ini yang selanjutnya turut melahirkan sebuah industri baru akan menambah besar perputaran roda ekonomi di masa yang akan datang. Analisis lain selanjutnya sangatlah wajar pula jika ada yang berpendapat bahwa investor asing sangat menginginkan untuk masuk pada bisnis ini,³⁷ karena ternyata memang bisnis ini begitu “seksi-nya”.

Untuk itu sebaiknya kesempatan yang sudah diberikan oleh pemerintah sebagai regulator kepada investor lokal (PMDN) sesegera mungkin ditangkap dan dimanfaatkan semaksimal mungkin agar harapan-harapan tersebut tidak terus hanya tinggal harapan namun bisa cepat menjadi kenyataan, sehingga kesejahteraan bagi rakyat secara lebih luas bisa semakin dekat terwujud.

4.1.2. Identifikasi Eksistensi Pasar

Sesuai dengan definisi Pasar yang dirumuskan pada bab sebelumnya maka dicoba ditemukan eksistensi dari pasar baru yang diharapkan terbentuk pasca terbitnya Peraturan Menara Bersama Telekomunikasi.

Dalam mengidentifikasi ada tidaknya pasar dimaksud maka digunakan data hasil wawancara dan kuesioner yang telah dikumpulkan. Dan dari data tersebut coba diinterpretasikan untuk mengenali ada tidaknya unsur-unsur penyusun pasar sesuai definisi yang telah ditentukan. Adapun hasil identifikasi unsur-unsur komponen penyusun pasar tersebut adalah sebagai berikut :

³⁷ “Bisnis menara BTS memang sangat menggiurkan. Lihat saja data Asosiasi Pengembang Infrastruktur Menara Telekomunikasi (Aspintel). Tahun lalu, kebutuhan akan menara BTS di Indonesia ditaksir mencapai 43 ribu titik. Sementara kapasitas yang bisa dibangun hanya 7 ribu. Jadi, pantas saja kalau asing juga mau berbecek-becek masuk ke industri ini.” (Hukumonline, 2008)

A. Penjual

Identifikasi terhadap adanya unsur Penjual sebagai salah satu komponen penyusun pasar dilakukan dengan melihat jawaban kuesioner yang diterima, lalu diolah sehingga ditemukan jenis-jenis usaha yang dilakukan oleh para narasumber.

Dari hasil persentase pada Tabel 4.1. dapat dilihat bahwa 84,62% dari total narasumber yang berhasil dijaring, memiliki produk jualan penyewaan menara telekomunikasi. Ini artinya eksistensi unsur Penjual sebagai salah satu komponen penyusun pasar teridentifikasi dengan baik.

Tabel 4.1. Daftar Jenis Usaha Narasumber)*

No.	Jenis Usaha	Jml. Produsen	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Jasa Penyewaan Menara Telekomunikasi.	22	26	84,62%
2.	Jasa lainnya diluar telekomunikasi	6	26	23,08%
3.	Jasa telekomunikasi selular (suara/data)	5	26	19,23%
4.	Jasa Telekomunikasi non-selular (data/suara)	3	26	11,54%
5.	Alat penunjang telekomunikasi selular / non-selular (Vendor BTS)	3	26	11,54%
6.	Jasa Telekomunikasi lainnya	2	26	7,69%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
 Sumber : Diolah dari Kuesioner Produk Jualan Narasumber (2010)

Penjelasan terhadap hasil ini sebenarnya tidaklah terlalu sulit, karena sesuai dengan sasaran dari penelitian kepada industri menara telekomunikasi, maka dalam pemilihan narasumbernya juga diarahkan kepada para pemilik menara.

Pemilik menara yang dimaksud disini adalah beberapa perusahaan penyedia telekomunikasi selular yang diketahui memiliki mayoritas menara dan anggota Asosiasi Pengembang Infrastruktur Menara Telekomunikasi (ASPIMTEL) yang mayoritas anggotanya telah ikut bermain menjadi perusahaan penyedia menara telekomunikasi.

Sebagai analisis permulaan guna memahami tentang bagaimana sebenarnya metamorfosis hadirnya pelaku usaha penyedia menara telekomunikasi pada tahap awal adalah sangat menarik jika didekati dengan sedikit melihat sejarah beberapa

anggota ASPIMTEL, yaitu tentang bagaimana perubahan status usaha mereka hingga menjadi penyedia menara bersama telekomunikasi seperti sekarang ini.



Sumber : Diolah dari Sebagian Data Tabel 4.1

Gambar 4.1. Diagram Venn Pemilik Menara Berdasarkan Jenis Usaha Narasumber

Sebagai informasi sebenarnya ASPIMTEL sudah berdiri sebelum regulasi yang mengatur menara bersama hadir, tepatnya tanggal 20 April 2005. Dan pada awalnya asosiasi ini hanya beranggotakan 8 (delapan) perusahaan yang mulai mencoba-coba memperkenalkan dan berbisnis penyewaan menara dengan konsep menara bersama. Lewat wawancara diketahui bahwa pada awalnya beberapa dari mereka hanyalah perusahaan yang usahanya bergerak di seputar pengembangan infrastruktur menara, seperti sebagai perusahaan kontraktor pembangunan menara, konsultan perancangan dan perencanaan teknis menara maupun penyedia pelayanan khusus seperti *maintenance* atau beberapa jenis usaha lain yang bersinggungan baik secara langsung dengan menara maupun dengan dunia telekomunikasi dan pelayanannya. Namun seiring waktu dan kebutuhan, perubahan status usaha beberapa perusahaan menjadi penyedia menara telekomunikasi terjadi.

Beberapa anggota perusahaan tersebut membawa konsep baru, mencoba berusaha menjadi penyedia menara. Harapan bahwa produk menara akan

mendapatkan konsumen penyewa dilakukan lewat janji efisiensi biaya investasi dan produksi juga efisiensi lingkungan yang dijadikan konsep kampanye pemasaran saat menawarkan produk menara mereka kepada calon-calon konsumen yang mayoritas adalah perusahaan penyedia telekomunikasi seluler.

Ternyata secara perlahan konsep tersebut menunjukkan hasil dan mulai mendapatkan pasar yang semakin menjanjikan. Sehingga kesuksesan tersebut walau tidak seketika mengundang seluruh perusahaan anggota asosiasi saat ini ikut berubah menjadi penyedia menara telekomunikasi, namun jumlah anggota ASPIMTEL jenis ini sudah semakin mayoritas.

Bagai virus, penyakit positif ini menjangkiti anggota asosiasi lainnya dalam waktu singkat bagai sebuah epidemik. Bahkan saat ini dirasa sudah semakin meluas dan menjadi pandemik pasca keluarnya regulasi pengaturan menara yang dianggap memberikan legitimasi terhadap kehadiran industri sekaligus dianggap bagai mesin penggerak kegiatan pasar secara nyata.

Adapun sesuai data di Tabel 4.1 dimana masih ditemukan beberapa perusahaan yang dimintakan datanya guna penelitian juga (masih) memiliki usaha lain-lain (lamanya) di dalam perusahaan mereka selain sebagai penyedia menara telekomunikasi. Dapat dijadikan petunjuk sisa-sisa wujud usaha perusahaan hasil metamorfosis berusaha dari sebelumnya mereka hanya bergerak di sektor usaha non-penyedia menara (sekitar menara dan telekomunikasi) hingga menjadi salah satu pemain di pasar. Yang diperkuat dengan pengakuan beberapa narasumber tentang pentingnya usaha (lamanya) tersebut tetap dipertahankan dan dijalankan sampai saat ini selain dipandang masih memberikan kontribusi positif (profit) bagi perusahaan yang cukup, adalah karena adanya alasan historis (awal bisnis) buat mereka sehingga tidak bisa seketika ditinggalkan.

B. Pembeli

Untuk mengetahui ada-tidaknya unsur Pembeli yang juga merupakan komponen penting bagi definisi pasar, maka kembali digunakan data hasil kuesioner yang berhasil dihimpun. Tepatnya pada Kuesioner Bagian A pertanyaan nomor 4 (Empat) tentang "Siapakah pembeli/pengguna menara telekomunikasi yang dimiliki perusahaan?"

Tabel 4.2. Daftar Jenis Konsumen Produk Menara Telekomunikasi)*

No.	JENIS KONSUMEN	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	PERSENTASE
1.	Operator Telekomunikasi Seluler	22	22	100,00%
2.	Internal (divisi lain, mis.) di Perusahaan	4	22	18,18%
3.	Negara atau Lembaga terkait Negara (POLRI, mis)	1	22	4,55%
4.	Non-operator Telekomunikasi Seluler	1	22	4,55%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Pembeli/Pengguna Menara Telekomunikasi Narasumber (2010)

Dari data tersebut ditemukan bahwa selain pada beberapa perusahaan yang memang diketahui mempunyai bisnis utama penyedia jasa telekomunikasi seluler seperti PT. XL-Axiata, Tbk., PT. Mobile-8 Telecom, Tbk., dan PT. Natrindo Telepon Seluler, Tbk. yang otomatis menggunakan menara telekomunikasinya secara internal sebagai komponen produksi, seluruh narasumber perusahaan yang memiliki menara menyatakan bahwa Operator Telekomunikasi Seluler, Negara atau Lembaga Terkait Negara (POLRI, mis) dan Non-Operator Telekomunikasi Seluler adalah konsumen (pengguna) dari jasa penyewaan menara telekomunikasi mereka. Secara lebih rinci persentase pengguna menara telekomunikasi ini dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Sebagai informasi tambahan yang di dapat lewat hasil wawancara dalam proses pengisian kuesioner didapati informasi bahwa melakukan sistem sewa menara (menara bersama) seperti sudah sedikit di singgung pada bagian analisis komponen penjual sebelumnya, sebenarnya sudah dilakukan oleh beberapa perusahaan penyedia telekomunikasi seluler bahkan sebelum peraturan menara bersama dikeluarkan oleh pemerintah. Setidaknya hal ini dinyatakan oleh PT. Natrindo Telepon Seluler dan PT. Mobile-8 Telecom.

Analisis peneliti mengapa hal ini dilakukan adalah untuk mengatasi hambatan masuk pasar telekomunikasi seluler yang secara alamiah besar jika harus memulai usaha dengan mengeluarkan biaya investasi guna pembangunan menara sendiri. Walau secara langsung alasan ini tidak dinyatakan oleh narasumber namun ini peneliti simpulkan dengan meninjau umur para perusahaan yang melakukan hal ini, yang adalah perusahaan yang relatif masih berumur lebih

muda di pasar telekomunikasi seluler dibanding *The Big Three* (Telkomsel, Indosat dan XL-Axiata). Sehingga dinilai tanpa melakukan cara ini akan sulit bagi mereka untuk dapat masuk dan bermain di pasar telekomunikasi seluler secara kompetitif.

C. Produk Barang/Jasa

Untuk membuktikan adanya Produk Barang/Jasa yang beredar di pasar sehingga definisi pasar dapat semakin lengkap teridentifikasi, maka kembali akan coba dipakai data yang ada, yang dikumpulkan dari jawaban kuesioner para narasumber untuk mencari jawabannya.

Tabel 4.3. Daftar Fungsi Menara Telekomunikasi Bagi Perusahaan)*

No.	Fungsi Menara	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Bisnis perusahaan	22	22	100,00%
2.	Aset perusahaan	21	22	95,45%
3.	Komponen faktor produksi sebagian atau seluruh produk jualan utama perusahaan	3	22	13,64%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Fungsi Menara Telekomunikasi Narasumber (2010)

Dari data kuesioner seperti terlihat pada Tabel 4.3. yang berhasil dihimpun dari jawaban para narasumber terhadap pertanyaan "Sebagai apakah fungsi Menara Telekomunikasi yang dimiliki perusahaan saat ini?", mayoritas menyatakan menara mereka sebagai Bisnis Perusahaan. Pernyataan tersebut dapat dijadikan konfirmasi bahwa Menara Telekomunikasi memang adalah sebuah Produk Barang/Jasa yang telah beredar di pasar.

Selain mendapatkan jawaban atas pertanyaan yang ingin dicarikan jawabannya, dari data diatas juga ditemukan variasi jawaban lain. Salah satu diantaranya sekilas seperti mengindikasikan adanya usaha untuk (tetap) mengisolir menara milik perusahaan agar hanya tetap dipakai secara eksklusif untuk kepentingan perusahaan sendiri (internal), yang dari data hal ini dilakukan oleh jenis perusahaan yang berbisnis utama penyedia telekomunikasi seluler. Namun lewat penelusuran data yang lebih mendalam akhirnya ditemui kenyataan

bahwa selain memberikan jawaban di atas, ternyata mereka yang melakukan hal tersebut juga menjawab kuesioner dengan menyatakan bahwa pasca keluarnya regulasi menara mereka juga sudah mulai disewakan kepada pihak lainnya walau mungkin secara kuantitas belum melibatkan keseluruhan total menara yang mereka miliki.

Analisis singkat terhadap informasi diatas adalah dapat dinyatakan bahwa terdapat pengakuan oleh perusahaan penyedia telekomunikasi seluler bahwa menara bagi mereka bukan lagi hanya sekedar komponen produksi namun juga sudah menjadi sebuah bisnis. Dengan keadaan itu sebenarnya secara tidak langsung menunjukkan bahwa semenjak peraturan menara bersama dikeluarkan, bisnis ini sudah semakin menemukan bentuk dan legitimasinya.

D. Transaksi

Dari jawaban para narasumber didapatkan serangkaian jenis transaksi yang biasa dilakukan dalam rangka kegiatan jual-beli produk menara telekomunikasi yang dimiliki perusahaan dengan konsumen-konsumen mereka.

Beberapa yang mengemuka dan menjadi jenis transaksi yang dominan dilakukan antara lain adalah jenis kontrak-sewa berkala, kontrak-sewa permanen, kerjasama operasi (pengelolaan) dan beli-putus. Adapun urutan berdasarkan frekwensi pilihan jawaban narasumber dapat dilihat pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4. Daftar Jenis Transaksi Jual-Beli Produk Menara Telekomunikasi Yang Dipakai Narasumber)*

No.	Jenis Transaksi	Jml. Pemakai	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Kontrak-sewa berkala	21	22	95,45%
2.	Kontrak-sewa permanen	3	22	13,64%
3.	Kerjasama operasi (pengelolaan)	2	22	9,09%
4.	Beli-putus	1	22	4,55%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Jenis Transaksi Menara Telekomunikasi Narasumber (2010)

Dari tabel dan fakta keterangan diatas yang memberikan jawaban atas berbagai jenis transaksi yang sudah narasumber lakukan dengan berbagai pihak,

dapat dinyatakan bahwa kegiatan transaksi atas produk Menara Telekomunikasi sudah ditemui terjadi di pasar.

Sedangkan jenis transaksi kontrak-sewa berkala dengan berbagai variannya menjadi idola sistem transaksi yang dilakukan di pasar. Dominannya pilihan jenis transaksi juga menarik untuk di analisis guna melihat apa penyebabnya dan adakah yang menarik terkait hasil tersebut dengan regulasi yang di bahas.

Dominannya pilihan jenis transaksi ini oleh peneliti ditenggarai lebih disebabkan karena adanya upaya mengakomodir kebutuhan konsumen. Mengapa transaksi jenis ini lebih menjadi pilihan konsumen, hal tersebut karena jenis transaksi ini dipandang dapat memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mengantisipasi perkembangan tuntutan perubahan yang begitu cepat pada industri hilir (penyedia jasa telekomunikasi seluler) sebagai konsumen utama produk ini. Selintas kalimat “upaya akomodir” tersebut terdengar naif namun inilah kenyataan yang dihadapi pemasok yang terjadi akibat nilai tawar penyedia menara telekomunikasi yang lebih kecil di banding konsumennya.

Menyangkut nilai tawar yang lebih kuat yang dimiliki oleh konsumen oleh peneliti disinyalir terjadi karena kesalahan penyedia menara sendiri, yang dalam menyiapkan strategi pendirian menara telekomunikasi kurang terkontrol dan terencana dengan baik sejak awal.

Terlambatnya pengaturan menara bersama ini dilakukan oleh pemerintah disinyalir meyebabkan para pemasok sejak awal kurang mengerti dan siap dalam menyiapkan perencanaan dan strategi penentuan titik lokasi dan jenis menara yang akan dibangun. Karena saat itu (bahkan disinyalir hingga saat ini) dalam perencanaan dan penentuan titik dan jenis menara sebelum lahirnya regulasi hanya didasarkan pada kebutuhan dan perencanaan satu konsumen (operator telekomunikasi seluler) saja dan bukan menggunakan logika konsep menara bersama, yang seharusnya jika dilakukan dan disiapkan sejak awal dapat memenuhi kebutuhan lebih banyak konsumen secara umum di pasar.

Kelemahan sistematika bekerja dan perencanaan para pelaku usaha penyedia menara telekomunikasi tersebut sekaligus menunjukkan pentingnya pengaturan ini karena akan dapat melahirkan keseimbangan nilai tawar antara penjual dan pembeli. Dengan keadaan yang lebih seimbang tersebut diharapkan maka

persaingan akan beralih dari ketergantungan hidup kepada satu atau sekelompok konsumen kepada pelayanan dan kualitas yang lebih baik antar pemasok.

4.1.3. Identifikasi Strategi Perusahaan

Pasca terbitnya peraturan yang mengatur tentang pembangunan dan penggunaan menara bersama telekomunikasi maka terjadi beberapa perubahan pola dalam pengelolaan menara, baik pada industri yang diatur langsung oleh peraturan menara bersama telekomunikasi ini maupun pada industri terkait.

Berbagai penyesuaian itu terutama penting dilakukan oleh perusahaan penyedia telekomunikasi seluler yang notabene adalah pemilik dominan menara telekomunikasi yang ada saat ini. Dan upaya perusahaan untuk mengantisipasi sekaligus mengambil keuntungan sebesar-besarnya bagi bisnis utama perusahaan tentu akan dilakukan dengan berbagai cara.

Berbagai pendekatan strategi coba mereka cari untuk secepatnya dapat diimplementasikan sebelum tenggat waktu 2 (dua) tahun yang diatur sebagai masa peralihan sesuai ketentuan peraturan menara bersama yang baru.

Sebelum lebih jauh dibahas tentang strategi yang diambil oleh pasar, perlu kembali diingatkan bahwa tujuan dari penelusuran strategi ini dilakukan semata guna mendapatkan arah pergerakan, mendukung atau tidak, bentuk pasar yang akan coba di cari dan ditemukan pada penelitian ini dan bukan menjadi fokus utama. Dengan kata lain penelusuran ini sebagai bahan analisis semata dan bukan untuk menyimpulkan.

Dari hasil penelitian terhadap 3 (tiga) narasumber yang memiliki profil bisnis selain (masih) memiliki menara juga mempunyai bisnis utama sebagai penyedia jasa telekomunikasi selular (operator telekomunikasi selular) yaitu, PT. Mobile-8 Telecom, Tbk., PT. Natrindo Telepon Seluler, Tbk. dan PT. XL-Axiata, Tbk., ditambah satu operator telekomunikasi selular, PT. Bakrie Telecom, Tbk., yang baru saja melepas seluruh kepemilikan menara telekomunikasinya. Namun karena dari hasil wawancara dengan Ibu Yusra Octavina sebagai GM Regulatory PT. Bakrie Telecom, Tbk. diketahui bahwa upaya pelepasan kepemilikan menara mereka tersebut bukanlah merupakan upaya untuk tidak lagi memiliki menara dikemudian hari namun semata strategi jangka pendek perusahaan dalam upaya

untuk mendapatkan dana segar guna strategi lain Perusahaan³⁸, maka peneliti menganggap perlu dan penting didengar sikapnya. Didapatkan hasil seperti tersaji pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5. Daftar Jenis Strategi Perusahaan Terhadap Produk Menara Telekomunikasi Yang Dimiliki Narasumber)*

No.	Jenis Strategi	Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Menjual sebagian menara telekomunikasi yang dimiliki sampai jumlah yang dianggap efisien.	1. Bakrie telecom 2. Mobile-8 3. Natrindo Telepon	4	75%
2.	Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada tapi tidak berusaha menambah jumlahnya.	1. XL-Axiata 2. Mobile-8 3. Natrindo Telepon	4	75%
3.	Membentuk anak perusahaan baru yang khusus mengelola (berbisnis) menara telekomunikasi milik perusahaan induk.	1. XL-Axiata 2. Mobile-8 3. Natrindo Telepon	4	75%
4.	Menjual seluruh menara telekomunikasi yang dimiliki guna efisiensi.	1. XL-Axiata	4	25%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Jenis Strategi Usaha khusus terhadap Narasumber yang berbisnis sebagai operator telekomunikasi seluler dan masih/pernah memiliki menara (2010)

Dalam menanyakan jenis strategi ini sengaja dibuka kesempatan untuk memilih lebih dari satu opsi, hal ini dilakukan pertama guna memberikan kenyamanan kepada narasumber dalam membuka diri terhadap informasi tersebut. Karena jika tidak, dan narasumber hanya diperbolehkan memilih atau menjawab satu jenis strategi saja maka resistensi akibat ketakutan akan terbacanya strategi perusahaan kepada pesaing akan terjadi.³⁹ Persaingan di industri penyedia telekomunikasi seluler yang begitu ketat mengharuskan mereka hati-hati dalam memberikan informasi yang spesifik. Pun dengan cara ini peneliti masih kesulitan untuk mendapatkan informasi dari penyedia telekomunikasi seluler secara menyeluruh. Beberapa penyedia telekomunikasi seluler yang cukup besar seperti PT. Telkomsel, Tbk. dan PT. Indosat, Tbk sampai tenggat akhir belum juga mau merespon permohonan peneliti untuk mendapatkan data.

³⁸ Saat wawancara narasumber tidak menyebutkan secara spesifik apa strategi perusahaan dimaksud namun peneliti mencoba menggali dari sumber lain dan ditemukan jawabannya : "Dana penjualan menara akan digunakan perseroan untuk belanja modal (*capital expenditure*) 2008-2010 yang nilai keseluruhannya mencapai US\$ 600 juta. Belanja modal tersebut sebagian didapatkan dari *right issue* senilai Rp 3 triliun yang telah dilakukan pada kuartal pertama 2008. Kemudian 50% terakhir melalui skema *vendor financing*, *kas internal perseroan*, serta dari hasil penjualan tower ini." pada jaringan berita online *detikinet.com* (2010)

³⁹ Konsep tentang hal ini peneliti dapatkan dari membaca Rahardja dan Manurung (2006) hal. 223

Alasan kedua melakukan penarikan informasi yang bersifat multi tersebut karena secara definitif tidak ada jaminan bahwa strategi apa yang dinyatakan tersebut akan konsisten pasti dilakukan, karena memang sampai saat ini mereka belum pada posisi harus mengambil sikap dan masih mempertimbangkan semua pilihan.

Untuk itu juga dalam melihat strategi apa yang mungkin akan dilakukan, tidak dapat dilakukan secara kaku. Namun upaya untuk menginventarisir dan mengidentifikasi kemungkinan jenis-jenis strategi, lalu berupaya mereduksi sampai pada tingkat yang dianggap cukup, lebih masuk akal.

Peneliti dalam melakukan upaya reduksi pilihan strategi yang kemungkinan akan diambil coba menggunakan teori struktur pasar, karena jika melihat keadaan pasar pada industri penyedia telekomunikasi seluler maka cenderung berbentuk oligopoli, dengan ciri-ciri⁴⁰ :

1. Jumlah Produsen sedikit, tercatat di industri ini pemainnya hanya terdiri dari 11 (sebelas) Perusahaan, daftar lengkap nama perusahaan dan produknya dapat dilihat pada bagian lampiran.
2. Produk Barang/Jasa walau cenderung terdapat diferensiasi namun secara umum mirip, perbedaan yang ada lebih dianggap sebagai nilai tambah dibanding barang jualan karena kebutuhan di pasar secara umum masih disekitaran suara dan SMS.⁴¹

Dengan telah mengenali struktur pasar pada industri diatas maka dalam melakukan reduksi dapat digunakan asumsi-asumsi perilaku perusahaan yang lazim terjadi pada struktur pasar jenis ini. Salah satu yang antara lain menjadi ciri khusus dari struktur pasar oligopoli yaitu pengambilan keputusan yang saling mempengaruhi (*interdependence decisions*).⁴²

⁴⁰ Banyak buku standar teks mikroekonomi memberikan pemahaman tentang oligopoli, namun guna kemudahan tanpa harus lebih dahulu membanding-bandingkan antar buku teks yang mungkin berakibat pembahasan menjadi bertele-tele, maka khusus untuk pendekatan yang dipakai kali ini peneliti gunakan dari Salvatore (2006) hal. 190

⁴¹ ".....Dia menjelaskan meskipun demikian, pendapatan utama saat ini masih berasal dari layanan berbasis suara,...", *operator seluler.com* (Fauzi, 2009), ini diperkuat dengan melihat data-data laporan keuangan para operator telekomunikasi seluler seperti laporan tahunan PT. Telkom tahun 2009 hal. 4 dimana pendapatan dari sektor telepon tetap dan seluler (suara & SMS) lebih besar daripada pendapatan dari sektor data, internet dan jasa teknologi informasi (PT. Telkom, 2010)

⁴² Pemahaman tentang hal ini peneliti dapatkan dari membaca Rahardja dan Manurung (2006) hal. 223, juga dari Salvatore (2006) hal. 190

Setelah memahami konsep berpikir diatas maka dapat dimengerti alasan mengapa mereka terkesan lamban dalam menentukan pilihan secara fokus kepada jenis opsi strategi tertentu. Selain karena pertimbangan masa peralihan sampai efektifnya peraturan menara bersama telekomunikasi ini yang masih sampai dengan tahun 2011 diperkuat dengan meninjau sifat struktur pasar industri ini yang oligopoli sehingga dalam pengambilan keputusannya akan saling mempengaruhi (*interdependence decisions*), menyebabkan masing-masing pelaku saat ini masih pada posisi saling "wait and see".

Dengan menggunakan pola pikir tersebut diatas pula maka hasil reduksi akhir dari 4 (empat) strategi yang akan diambil oleh para perusahaan pemilik menara telekomunikasi dengan bisnis utama penyedia telekomunikasi seluler kedepan diputuskan berujung pada 3 (tiga) besar strategi yang memiliki besaran persentase keterpilihan yang sama (75%).

Selanjutnya selain melihat strategi usaha tipe penyedia telekomunikasi seluler diatas, penting juga untuk melihat strategi apa yang akan diambil oleh perusahaan yang memang memiliki bisnis utama sebagai penyedia menara non-penyedia telekomunikasi seluler pasca terbitnya peraturan. Hal ini penting untuk melihat apakah peraturan menara bersama telekomunikasi ini benar-benar akhirnya dapat memotivasi seluruh anggota industri yang lain atau tidak secara lebih luas.

Hasil penelitian menyatakan bahwa 86,36% narasumber tipe perusahaan dengan bisnis utama sebagai penyedia menara (non-penyedia telekomunikasi seluler) yang juga diketahui seluruhnya berstruktur modal PMDN (Penanaman Modal Dalam Negeri), memilih strategi "Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada dan bahkan menambah jumlahnya".

Hasil dominan diatas menandakan bergairahnya pelaku industri di pasar ini pasca pengaturan menara bersama. Selanjutnya melihat struktur kepemilikan modal PMDN menandakan bahwa hasrat dan semangat pemodal dan modal dalam negeri sangat antusias mengembangkan industri ini ke depan.

4.2. Dampak Regulasi Terhadap Persaingan

4.2.1. Evaluasi Awal

Evaluasi awal ini adalah tahapan pertama dari metode *Competition Assessment Toolkit* yang digunakan sebagai metode pengukuran dampak regulasi terhadap persaingan pada penelitian ini.

Pada evaluasi awal ini sesuai standar petunjuk pelaksanaannya (sebagaimana sudah dibahas pada bagian metodologi penelitian), dilakukan dengan mencari jawaban atas serangkaian pertanyaan (*Competition Checklist*) yang sudah sedemikian rupa disusun terstandar sehingga dapat dengan mudah digunakan untuk menampakkan potensi dalam hal dampak anti persaingan tanpa memerlukan pengetahuan industri yang luas sekalipun.

Dari penelitian di dapat hasil seperti yang tersaji pada Tabel 4.6. dibawah. Sedangkan beberapa analisis yang dapat diberikan seperti dibawah ini:

A. Membatasi Jumlah atau Lingkup Pemasok

Walau dominan jawaban atas serangkaian pertanyaan tersebut adalah “Tidak” dan merupakan kesimpulan atas pertanyaan besar bagian pertama dari *Competition Checklist*, namun guna mendapatkan analisis lebih dalam maka akan coba dilakukan penelaahan lebih lanjut terhadap beberapa jawaban minor yang mungkin dapat dianggap refleksi adanya sedikit keresahan di pasar.

Beberapa narasumber menyatakan bahwa merasakan adanya pemberian hak eksklusif kepada satu atau sebagian kecil pemasok tertentu dalam menyediakan barang atau jasa. Yang dimaksud dengan “hak eksklusif” di sini mungkin karena adanya pengecualian kepada perusahaan penyedia telekomunikasi seluler yang sebagian besar sahamnya dimiliki PMA untuk tetap dapat memiliki dan mengelola menara telekomunikasi. Padahal pada jenis perusahaan lain yang khusus berbisnis sebagai penyedia menara telekomunikasi dan perusahaan kontraktor pembangunan menara tidak lagi boleh sahamnya sedikitpun dimiliki asing.

Tabel 4.6. Daftar Pertanyaan Evaluasi Awal dan Persentase Hasil Jawaban Narasumber

No.	DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI AWAL	PERSENTASE		
		Ya	Tidak	Tidak Tahu
I	Membatasi jumlah atau lingkup pemasok	0,00%	100,00%	0,00%
1	Memberikan hak eksklusif kepada satu atau sebagian kecil pemasok tertentu dalam menyediakan barang atau jasa	4,55%	95,45%	0,00%
2	Pembuatan lisensi, ijin atau proses otorisasi sebagai persyaratan operasi yang dirasakan bentuk hambatan untuk masuk pasar	4,55%	90,91%	4,55%
3	Membatasi kemampuan beberapa pemasok untuk menyediakan barang atau jasa	4,55%	90,91%	4,55%
4	Secara signifikan bisa menaikkan biaya masuk atau keluar dari pasar yang hal ini potensial oleh pemasok tertentu	4,55%	90,91%	4,55%
5	Menciptakan halangan geografis bagi kemampuan perusahaan untuk menyediakan barang atau jasa, menginvestasikan modal atau menyediakan tenaga kerja	0,00%	72,73%	27,27%
II	Membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing	0,00%	100,00%	0,00%
6	Mengendalikan atau secara substansial mempengaruhi harga barang atau jasa	13,64%	68,18%	18,18%
7	Membatasi kebebasan pemasok untuk mengiklankan atau memasarkan barang atau jasa	0,00%	100,00%	0,00%
8	Menentukan standar mutu produk yang memberikan keuntungan bagi beberapa pemasok tertentu saja	0,00%	100,00%	0,00%
9	Pengaturan standar mutu produk tersebut dipandang terlalu tinggi melebihi tingkat yang akan dibutuhkan oleh konsumen umumnya	4,55%	90,91%	4,55%
10	Secara signifikan menaikkan biaya produksi bagi beberapa tipe pemasok	4,55%	86,36%	9,09%
III	Mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing secara ketat	0,00%	60,00%	40,00%
11	Menciptakan suatu rezim <i>swa-regulasi</i> atau <i>regulasi bersama</i>	13,64%	4,55%	81,82%
12	Mensyaratkan atau meminta informasi mengenai output, harga, penjualan atau biaya pemasok untuk kepentingan publikasi	31,82%	18,18%	50,00%
13	Persyaratan pembukaan informasi tersebut dipandang akan mengganggu motivasi pemasok untuk tetap berkompetisi	0,00%	81,82%	18,18%
14	Membebaskan kelompok pemasok tertentu dari pelaksanaan hukum persaingan usaha yang umum berlaku	4,55%	90,91%	4,55%
15	Mengurangi mobilitas konsumen untuk memilih di antara pemasok barang atau jasa, karena terbebani biaya eksplisit maupun implisit untuk pindah pemasok (<i>switching cost</i>)	4,55%	77,27%	18,18%

Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian B. Evaluasi Awal (2010)

Kecemburuan sebagian kecil pelaku pasar terhadap hal ini sangat wajar mengingat hal tersebut mengakibatkan pintu tertutup bagi para pemain spesialis penyedia menara dan kontraktor menara untuk mencari alternatif pendanaan (modal) dari PMA yang menurut mereka dirasa menjadi opsi yang menarik dan menjanjikan.

Tapi sesuai dengan tujuan pengaturan ini yang salah satunya adalah untuk menjadikan bisnis menara sebagai tuan rumah di negeri sendiri, maka benarlah bahwa justru yang diharapkan adalah industri yang dipandang mengandung makna strategik nasional ini harus dapat secara dominan dimiliki lokal.

Yang mengherankan adalah mengapa sampai terjadi bahwa hal yang seharusnya diketahui menjadi tujuan peraturan justru sampai kurang bisa dipahami dan dicerna secara baik oleh pelaku pasar. Menjawab pertanyaan tersebut peneliti merasakan hal ini lebih disebabkan karena kurang tersosialisasinya regulasi ini dengan baik dan mendalam.

Dari data yang didapat juga terlihat adanya keresahan yang dirasakan lewat pembuatan lisensi, ijin atau proses otorisasi sebagai persyaratan operasi yang dirasakan sebagai bentuk hambatan untuk masuk pasar dan akan membatasi jumlah atau lingkup pemasok. Analisis tentang hal ini menurut peneliti lebih disebabkan karena keinginan sebagian kecil pelaku pasar yang ingin industri ini di deregulasi sehingga terjadi liberalisasi terhadap pembangunan dan kepemilikan menara tanpa harus repot mengurus-urusi ijin dan atau lisensi (jika ada).

Namun kehendak ini sangat tidak relevan dengan keadaan dan kebutuhan masyarakat saat ini, yang justru menuntut pemerintah untuk melakukan pengaturan keberadaan menara, yang dirasa sudah cukup meresahkan karena cenderung tak terkendali dan mengganggu. Dengan dasar itulah maka pemerintah menghadirkan peraturan ini guna mengantisipasi segala keadaan yang mungkin dapat lebih buruk ke depan.

Latar belakang lain terkait perbedaan pendapat tersebut di dapat lewat wawancara bahwa oleh narasumber seringkali ditemukan masalah terkait implementasi dari proses bagaimana memperoleh ijin yang dimaksud dalam peraturan yang ternyata sangat sulit dan berbelit-belit dan tidak seindah juga semudah seperti apa yang sudah tertulis secara baik dalam peraturan menara

bersama yang baru ini. Dimana dalam regulasi pengaturan untuk memperoleh ijin ini sangat begitu mudah, sederhana dan terstruktur dengan baik.

Nyatanya terjadi keresahan tersebut mungkin perlu diberikan perhatian, namun karena kajian penelitian ini lebih kepada isi dari regulasi dan bukan implementasinya maka hal ini mungkin hanya akan menjadi saran pada akhir tesis ini.

Tentang adanya sinyalemen bahwa regulasi membatasi kemampuan beberapa pemasok untuk menyediakan barang atau jasa sehingga juga dipandang dapat membatasi jumlah atau lingkup pemasok. Bagi peneliti hal ini lebih disebabkan pada kebingungan anggota pasar yang diatur oleh regulasi baru ini dalam melihat prosedur dan tatacara bagaimana mereka harus beroperasi dengan benar, sesuai peraturan yang mengamanatkan konsep besar tentang penggunaan menara secara bersama.

Mengapa begitu? Karena regulasi ini secara kontras membuat konsep perencanaan dan pembangunan menara tidak lagi bisa diputuskan secara sepihak oleh pemilik menara dan operator penyedia telekomunikasi seluler, yang selama ini seperti memiliki otoritas mutlak dalam memutuskan hal tersebut. Karena lewat peraturan ini maka penentuan titik lokasi menara harus mengindahkan aturan pemerintah yang dalam regulasi disebut sebagai Rancangan Tata Ruang Wilayah (RTRW).

Walau dari hasil penelusuran peneliti kepada berbagai pihak terkait diketahui RTRW dimaksud belum secara komprehensif dimiliki pemerintah. Bahkan yang lebih menyedihkan dalam praktiknya konon konsep penentuan titik lokasi menara masih menggunakan *Cell Plan Map* milik operator penyedia telekomunikasi seluler yang memang pengguna (konsumen) utama menara-menara tersebut.

Namun ke depan peneliti berharap (dan yakin) pemerintah dengan dukungan semua *stakeholder* industri akan dapat menyiapkan *Blueprint Cell Plan Map* yang komprehensif tersebut. Sehingga akhirnya di dapat keteraturan dalam pembangunan menara bersama sehingga semakin mempermudah pencapaian tujuan-tujuan dari lahirnya regulasi ini secara utuh.

Untuk beberapa *checklist* yang mendapat jawaban “Tidak tahu”, peneliti merasa ini lebih disebabkan karena kekurangpahaman narasumber secara mendetail tentang apakah hal-hal tersebut diatur dalam regulasi. Untuk itu sekali lagi sosialisasi mendalam yang kurang oleh regulator disinyalir sebagai penyebabnya.

B. Membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing

Seperti pada bagian pertama, tetap pada bagian kedua dari rangkaian *Competition Checklist* ini jawaban yang didapat dominan menyatakan “Tidak”. Walau tetap ditemukan beberapa jawaban yang berseberangan namun jumlahnya kecil. Beberapa jawaban minor tersebut diantaranya mungkin perlu ditelaah lebih lanjut guna mendapatkan analisis yang lebih mendalam.

Terlihat adanya keresahan bahwa regulasi dapat membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing lewat mengendalikan atau secara substansial mempengaruhi harga barang atau jasa. Hal ini dapat dimengerti mengapa diresahkan karena melihat dilakukannya pengaturan dalam menentukan harga, yang dalam regulasi pengaturan ini menggunakan istilah “harga wajar”.

Istilah tersebut oleh regulasi didefinisikan sebagai harga yang didasarkan perhitungan biaya investasi, operasi, pengembalian modal dan keuntungan. Memang aturan ini cukup membingungkan dan cenderung ambigu karena batasan untuk definisi tersebut tidaklah terlalu jelas. Untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut tentang bagaimana implementasi akan hal ini peneliti coba mencari sumber-sumber penjelasan lain tapi tidak ditemukan cukup data baik dalam regulasi itu sendiri maupun pada penjelasan lainnya terkait regulasi oleh pemerintah yang dapat dipakai.

Melihat masalah itu menurut peneliti dituntut sikap pro-aktif pemerintah sebagai regulator untuk secepat mungkin mengeluarkan penjelasan secara lebih detail tentang bagaimana pengaturan ini lebih lanjut, lalu secepat mungkin disosialisasikan kepada pasar, agar tidak semakin menimbulkan kebingungan dan keresahan di pasar.

Tentang keresahan terhadap adanya aturan dalam regulasi terkait standar mutu produk dan bagaimana regulasi dapat secara signifikan menaikkan biaya

produksi yang dirasakan beberapa pemasok, sepertinya kedua hal tersebut saling berhubungan. Hal ini dapat dianalisis sebagai adanya ketidaksiapan dari sejumlah kecil pemain di pasar pada sistem standar mutu yang tinggi yang di atur oleh regulasi baru ini. Padahal justru salah satu tujuan dan kekuatan regulasi ini adalah guna menimbulkan rasa aman dan kepastian terhadap setiap menara telekomunikasi yang akan dan sudah berdiri di sekitar lingkungan warga masyarakat yang saat ini sudah cukup resah karena kurang yakin akan kekuatan menara yang ada sekarang.

Untuk menimbulkan kesadaran akan pentingnya standar mutu tinggi yang diatur regulasi ini penting maka untuk kesekian kalinya peneliti merasa sebaiknya dilakukan sosialisasi menyeluruh kepada seluruh anggota pasar.

C. Mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing secara ketat

Dari hasil penelitian pada Tabel 4.6, terlihat bahwa mayoritas pertanyaan mendapatkan jawaban “Tidak” dari narasumber, hanya beberapa pertanyaan pada bagian ketiga dari 3 (tiga) pertanyaan besar pada tahap ini yang dijawab “Tidak Tahu”.

Pertama, pada bagian pertanyaan terkait “swa-regulasi”, hal ini ditenggarai lebih karena keengganan para narasumber untuk menunjukkan sikapnya karena konotasi negatif yang dibawa dari arti istilah tersebut, yang bagi mereka dapat disalah-artikan sebagai tindakan anti-persaingan. Konotasi buruk tersebut tidak sepenuhnya salah karena memang upaya pengidentifikasian hal ini menurut prosedur *Competiton Checklist* adalah salah satu usaha untuk mencoba mencium gelagat buruk industri terhadap upaya mencederai persaingan usaha yang sehat lewat kolusi, kartel dan variasinya.

Kedua, pada pertanyaan tentang persyaratan pembukaan informasi. Jawaban “tidak tahu” pada pertanyaan ini lebih disebabkan karena beberapa narasumber terlihat kurang menguasai (hafal) secara persis isi peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara mendetail. Terbukti pada pertanyaan lanjutan didapat kesimpulan bahwa sesungguhnya narasumber pada akhirnya tidak merasakan bahwa walaupun ada pembukaan informasi ini tidak mengurangi dorongan mereka sebagai pemasok untuk tetap bersaing secara ketat.

4.2.2. Evaluasi Menyeluruh

4.2.2.1. Pengaruh Regulasi Kepada Pelaku Usaha Lama

Untuk mengidentifikasi keberadaan pengaruh buruk dari peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini maka coba dicarikan konfirmasi dan jawaban atas pengaruh regulasi yang dirasakan oleh para perusahaan penyedia menara telekomunikasi.

Tabel 4.7. Dampak Regulasi Yang Dapat Mengganggu Iklim Usaha Pelaku Usaha Lama Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	2	22	9,09%
2.	Regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.	1	22	4,55%
3.	Regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.	1	22	4,55%
4.	Regulasi tidak berdampak buruk	19	22	83,36%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Berdasarkan hasil jawaban para narasumber seperti tertera pada Tabel 4.7, maka di dapatkan 4 (empat) buah jawaban yang bisa dirasakan sebagai dampak regulasi yang dianggap dapat berpengaruh kepada pelaku usaha lama di industri. Dan dari keempat jawaban tersebut, mayoritas (83,36%) narasumber menyatakan peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini “tidak berdampak buruk” kepada persaingan antar pelaku usaha lama di pasar.

Adanya beberapa jawaban minor seperti pernyataan bahwa regulasi memberikan gangguan kepada iklim usaha di antara pelaku usaha lama, terutama tentang dugaan adanya “*grandfather clause*”. Untuk analisis hal ini bisa dipinjam penjelasan yang sudah dilakukan pada bagian sebelumnya di bab ini diatas, bahwa yang dimaksud dengan “*grandfather clause*” mungkin terkait adanya pengecualian kepada perusahaan penyedia telekomunikasi seluler yang sebagian

besar sahamnya dimiliki PMA untuk tetap dapat memiliki dan mengelola menara telekomunikasi. Padahal pada perusahaan yang khusus berbisnis sebagai penyedia menara telekomunikasi dan perusahaan kontraktor pembangun menara tidak boleh sahamnya sedikitpun dimiliki asing.

Kecemburuan sebagian kecil pelaku pasar terhadap hal ini sangat wajar. Namun sesuai dengan tujuan pengaturan ini yang salah satunya adalah untuk menjadikan bisnis ini tuan rumah di negeri sendiri sehingga diharapkan justru industri yang mengandung makna strategik nasional ini harus dapat dominan dimiliki lokal.

Tentang mengapa hal yang menjadi tujuan dari peraturan sampai kurang bisa dipahami secara baik oleh pelaku pasar disinyalir karena kurang tersosialisasinya regulasi dengan baik dan mendalam.

Terkait "*switching cost*" sepertinya ini hanya sebatas dugaan dari sebagian kecil pemasok yang menjadi narasumber. Sebab saat dilakukan pertanyaan yang bersifat umum guna mendapatkan informasi yang dapat menguatkan dugaan mereka tersebut seperti mana yang lebih besar ongkos perpindahan tersebut atau penghematan yang mungkin akan di dapat konsumen jika pindah, hal itu belum bisa dijawab. Apalagi jika pertanyaan dicoba ke arah yang lebih spesifik seperti berapa ongkos perpindahan tersebut dalam nominal, narasumber tidak mampu menerangkannya secara konkrit.

4.2.2.2. Pengaruh Regulasi Pada Masuknya Perusahaan Baru

Untuk mengidentifikasi keberadaan pengaruh buruk dari peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini maka coba dicarikan konfirmasi dan jawaban atas pengaruh regulasi yang dirasakan oleh para perusahaan penyedia menara telekomunikasi.

Berdasarkan jawaban narasumber seperti terlihat pada Tabel 4.8 dibawah, Dari penelitian kembali terdapat 4 (empat) buah jawaban, namun mayoritas narasumber tidak merasakan ada hal yang sebabkan regulasi dapat menghalangi masuknya pelaku usaha baru ke pasar.

Tabel 4.8. Dampak Regulasi Yang Dapat Menghambat Masuknya Perusahaan Baru Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	2	22	9,09%
2.	Regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi	1	22	4,55%
3.	Regulasi melakukan diskriminasi kepada calon pelaku dan pelaku usaha dengan modal asing	1	22	4,55%
4.	Regulasi tidak memberikan hambatan	19	22	83,36%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Beberapa analisis terhadap jawaban yang berseberangan dengan jawaban dominan seperti regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu, regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi, regulasi melakukan diskriminasi kepada calon pelaku dan pelaku usaha dengan modal asing, dapat ditemukan pada pembahasan sejenis di atas di bagian sebelumnya di bab ini.

4.2.2.3. Pengaruh Regulasi Terhadap Harga dan Produksi Barang/Jasa

Berdasarkan jawaban narasumber terhadap pengaruh regulasi kepada harga dan produksi barang dan jasa, seperti terlihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9. Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Harga dan Produksi Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	2	22	9,09%
2.	Regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis berkurang.	1	22	4,55%
3.	Regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.	1	22	4,55%
4.	Regulasi tidak berdampak buruk	19	22	83,36%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Dari hasil penelitian pada Tabel 4.9. maka jawaban bahwa regulasi tidak membuat perusahaan kesulitan untuk secara mandiri mengatur sendiri harga dan produksi mereka, menjadi jawaban mayoritas narasumber. Walau juga terdapat 3 (tiga) pendapat lain yang berkembang diantara para narasumber, namun jumlahnya tidak cukup besar.

Kalaupun diperlukan analisis lebih lanjut tentang hal yang berseberangan dengan jawaban dominan narasumber, terutama pada bagian dimana dirasakan regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis berkurang, dapat dipahami sebagai hal ini lebih disebabkan pada kebingungan anggota pasar yang diatur oleh regulasi baru ini dalam melihat prosedur dan tatacara bagaimana mereka harus beroperasi dengan benar sesuai peraturan yang mengamanatkan konsep besar tentang penggunaan menara secara bersama. Karena hal ini secara kontras membuat konsep perencanaan dan pembangunan menara tidak lagi bisa diputuskan secara sepihak oleh pemilik menara dan operator penyedia telekomunikasi seluler, yang selama ini seperti memiliki otoritas dalam memutuskan hal tersebut. Lewat peraturan ini maka penentuan titik lokasi menara harus mengindahkan aturan pemerintah yang dalam regulasi disebut sebagai Rancangan Tata Ruang Wilayah (RTRW). Dimana analisis ini sebenarnya dapat ditemukan di atas pada bagian sebelumnya di bab ini.

4.2.2.4. Pengaruh Regulasi Terhadap Kualitas dan Keragaman Barang dan Jasa

Untuk mengidentifikasi keberadaan pengaruh buruk dari peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini terhadap kualitas dan keragaman barang dan jasa, maka coba dicarikan konfirmasi dan jawabannya kepada narasumber.

Berdasarkan jawaban narasumber seperti terlihat pada Tabel 4.10 dibawah ini.

Tabel 4.10. Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Kualitas dan Keragaman Barang dan Jasa Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan Pengccualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	2	22	9,09%
2.	Regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.	1	22	4,55%
3.	Regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.	1	22	4,55%
4.	Regulasi tidak berdampak buruk	20	22	90,91%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Kembali narasumber secara mayoritas (90,91%) berpendapat bahwa peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini, tidak membuat mereka berkeinginan dan berpikiran untuk mengurangi kualitas dan keragaman barang yang akan mereka produksi.

Hal ini disebabkan kebutuhan tingkat standar kualitas konsumen yang tinggi dan untuk itu mereka (konsumen) sudah memiliki standar sendiri untuk dipenuhi oleh penyedia menara. Jadi jika perusahaan penyedia menara tidak dapat memenuhinya maka akan segera ditinggal konsumen.

Hukuman yang lebih keras terhadap penyedia menara yang tidak mampu mengikuti standar tinggi konsumen tersebut adalah ketidakpercayaan seluruh pasar, yang artinya jika salah satu penyedia menara didengar oleh pasar wanprestasi dalam memberikan standar mutu yang tinggi kepada salah satu konsumen di pasar, maka serentak berita itu menyebar dan menyebabkan tidak ada satupun konsumen yang mau lagi bekerjasama dengan perusahaan tersebut. Akan sangat tragis bagi perusahaan tersebut namun hal ini berimplikasi positif karena menyebabkan tumbuhnya kedisiplinan dalam menerapkan standar mutu yang tinggi oleh seluruh pelaku pasar.

4.2.2.5. Pengaruh Regulasi Terhadap Inovasi

Untuk memahami dampak peraturan menara bersama telekomunikasi terhadap motivasi perusahaan menara telekomunikasi dalam berinovasi, maka kembali dicarikan jawabannya kepada narasumber.

Tabel 4.11. Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Kegiatan Inovasi Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan dampak positif kepada motivasi untuk berinovasi	3	22	13,64%
2.	Regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	1	22	4,55%
3.	Regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.	1	22	4,55%
4.	Regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.	1	22	4,55%
5.	Regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.	1	22	4,55%
6.	Regulasi tidak berdampak buruk	17	22	77,27%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)
Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Dari hasil penelitian di Tabel 4.11. teridentifikasi 5 (lima) jawaban yang diberikan oleh para narasumber. Dari kelima jawaban tersebut, pendapat bahwa regulasi tidak memberikan dampak buruk kepada hasrat untuk berinovasi menjadi pendapat dominan (77,27%) dari narasumber. Bahkan beberapa narasumber memberikan pendapat bahwa peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini menambah motivasi mereka untuk lebih inovatif.

Beberapa analisis terhadap jawaban yang berseberangan dengan jawaban dominan seperti regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu, regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi, regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi, dapat ditemukan pada pembahasan sejenis di atas di bagian sebelumnya di bab ini.

Sedangkan sinyalemen bahwa regulasi dapat berpengaruh buruk bagi inovasi lewat regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi, sepertinya kurang berdasar karena regulasi tidak sama

sekali mengatur tentang apapun terkait iklan dan promosi. Hal ini mungkin lebih disebabkan kurang dalamnya pemahaman terhadap regulasi yang baru ini

4.2.2.6. Pengaruh Regulasi Terhadap Pertumbuhan Pasar

Berdasarkan jawaban narasumber terhadap pengaruh regulasi kepada pertumbuhan pasar, seperti terlihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12. Dampak Regulasi Yang Dapat Memperburuk Pertumbuhan Pasar Menurut Narasumber)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.	2	22	9,09%
2.	Regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.	1	22	4,55%
3.	Regulasi tidak berdampak buruk	20	22	90,91%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Dari hasil penelitian yang ditunjukkan pada Tabel 4.12 dapat dilihat bahwa tidak terlalu banyak narasumber yang merasakan bahwa peraturan menara bersama telekomunikasi ini dapat menghambat pertumbuhan pasar di industri. Secara umum bahkan memilih pendapat bahwa peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini tidak berdampak buruk.

Beberapa analisis terhadap jawaban yang berseberangan dengan jawaban dominan seperti regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu, regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi. Guna menghindari tumpang-tindih, kembali diinformasikan dapat ditemukan pada pembahasan sejenis di atas di bagian sebelumnya di bab ini.

4.2.2.7. Pengaruh Regulasi Terhadap Pasar Yang Terkait (Industri Hulu-Hilir)

Khusus untuk mencari jawaban apakah peraturan menara telekomunikasi baru ini memiliki pengaruh terhadap industri yang terkait atau industri hulu dan

hilir, maka dicarikan jawabannya dengan bertanya kepada narasumber industri alat penunjang telekomunikasi seluler sebagai industri hulu dan narasumber industri penyedia jasa telekomunikasi seluler sebagai industri hilir.

Adapun jawaban dari narasumber industri alat penunjang telekomunikasi seluler sebagai industri hulu adalah seperti dalam Tabel 4.13 dibawah ini:

Tabel 4.13. Dampak Regulasi Kepada Industri Hulu)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri	3	3	100%
2.	Regulasi memotivasi industri vendor alat-alat telekomunikasi (industri hulu) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)	1	3	33,33%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Narasumber Industri Hulu Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Dari hasil penelitian seperti pada Tabel 4.13, maka 2 (dua) jawaban yang berkembang menunjukkan secara umum bahwa peraturan menara bersama telekomunikasi ini memberikan dampak positif bagi industri hulu.

Tabel 4.14. Dampak Regulasi Kepada Industri Hilir)*

No.	Jenis Dampak	Jml. Pemilih	Jml. Narasumber	Persentase
1.	Regulasi memberikan insentif berupa efisiensi kepada komponen biaya produksi	4	5	80%
2.	Regulasi memotivasi industri vendor alat-alat telekomunikasi (industri hilir) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)	2	5	40%
3.	Regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan	1	5	20%
4.	Regulasi tidak terlalu memberikan pengaruh.	1	5	20%

* Narasumber dibebaskan memberikan lebih dari satu jawaban (kombinasi)

Sumber : Diolah dari Kuesioner Narasumber Industri Hilir Bagian C. Evaluasi Menyeluruh (2010)

Dari hasil penelitian yang tersaji pada Tabel 4.14. diatas ditemukan jawaban terbaik dari narasumber bahwa peraturan menara telekomunikasi yang baru ini 80% (delapan puluh persen) menyatakan regulasi memberikan insentif berupa efisiensi kepada komponen biaya produksi, yang itu berarti positif.

Jawaban lain yang perlu mendapatkan perhatian adalah adanya pendapat yang menyatakan bahwa regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan yang dinyatakan oleh satu narasumber (PT. Bakrie Telecom, Tbk.), karena merasa dengan diaturnya penggunaan menara secara bersama maka otomatis jumlah menara akan lebih sedikit jumlahnya dengan letak yang tertentu yang belum tentu setiap titik menara dapat 100% sesuai dengan pengaturan sistem jaringan mereka. Walaupun tetap disadari oleh perusahaan tersebut bahwa ini tetap lebih menguntungkan bagi perusahaan dalam beroperasi dan memproduksi karena bisa merubah CAPEX⁴³ menjadi OPEX⁴⁴.

4.3. Analisis kritis Terkait Tindakan atau Perjanjian Yang Potensial Menghambat Persaingan Usaha Yang Sehat Pada Industri Menara Bersama Telekomunikasi Menurut UU No. 5/99

Seperti yang sudah diterangkan sebelumnya secara umum pada bagian kajian teori di bab 2 (dua). Maka selain hasil-hasil analisis di atas yang di pandang memberikan pernyataan positif terhadap terwujudnya persaingan usaha yang sehat, perlu juga diberikan beberapa analisis tentang beberapa tindakan atau perjanjian yang potensial dilakukan oleh para pelaku pasar kelak terkait upaya untuk menghambat atau mengurangi persaingan usaha di industri.

Sebagai acuan akan digunakan UU No. 5/99 sebagai rel guna memberikan kepastian dalam analisisnya. Dari sekian banyak jenis tindakan atau perjanjian yang diatur dalam UU tersebut yang potensial dapat dilakukan para pelaku industri menara telekomunikasi kelak adalah sebagai berikut:

A. Perjanjian atau Praktik Usaha Yang Restriktif

Dalam konteks industri menara telekomunikasi, tindakan restriktif adalah praktik pengaturan atau kerjasama, baik formal atau informal, lisan atau tertulis, antara penyedia menara telekomunikasi yang bersaing dalam

⁴³ Capital expenditures (CAPEX or capex), pemahaman lebih lanjut tentang ini peneliti dapat dari Sunarto (2006) hal. 61, maupun dari sumber internet pada website wikipedia.org http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_expenditure

⁴⁴ An operating expense, operating expenditure, operational expense, operational expenditure or OPEX, pemahaman lebih lanjut tentang ini peneliti dapat dari Sunarto (2006) hal. 281, maupun dari sumber internet pada website wikipedia.org http://en.wikipedia.org/wiki/Operating_expense

menjalankan kegiatan penyelenggaraan telekomunikasi, yang menyebabkan hilangnya atau terhambatnya persaingan atau setidaknya mengganggu secara substansial mekanisme perdagangan yang sehat sehingga pada akhirnya berdampak pada kerugian penyelenggara telekomunikasi, konsumen dan atau perekonomian nasional.

Berikut ini adalah beberapa perjanjian atau praktik usaha yang dapat dikelompokkan sebagai tindakan restriktif:

1. Penetapan Harga (*Price- Fixing*)

Penyedia menara telekomunikasi membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan harga jual beli atau beli layanan sewa menara telekomunikasi dengan pesaingnya. Penetapan harga ini juga mencakup perjanjian tentang bentuk atau model tertentu dari perhitungan harga, termasuk pemberian diskon atau *rebate*, pembuatan daftar harga, *terms of payment or sale*, dan pertukaran informasi harga.

Sesuai dengan ketentuan pasal 5 Undang- undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

2. Pembagian Pasar atau Konsumen (*Market Division or Customer Restriction*)

Penyedia menara telekomunikasi membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan mengenai pembagian pasar, wilayah, atau konsumen dengan pesaingnya, di luar ketentuan yang berlaku.

Sesuai dengan ketentuan pasal 11 UU 5 /99 praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

3. Penolakan untuk memasok atau membeli (*Group Boycott*)

Dua atau lebih penyedia menara telekomunikasi yang bersaing membuat perjanjian atau pengaturan atau tindakan penetapan untuk menolak memberikan layanan atau melakukan transaksi dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya.

B. Penyalahgunaan Posisi Dominan atau kekuatan Pasar yang Signifikan

Dalam konteks industri menara telekomunikasi, penyalahgunaan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan terjadi ketika penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan dalam pasar penyedia menara telekomunikasi (pasar bersangkutan), baik secara langsung maupun tidak langsung, menggunakan kekuatannya baik secara sendiri (*unilateral*) maupun bersama-sama dengan penyedia menara telekomunikasi atau pelaku usaha lainnya (*joint dominance*). Memonopolisasi atau mencoba melakukan penguasaan pasar penyedia menara telekomunikasi (pasar bersangkutan) dengan cara menghambat secara tidak wajar akses ke pasar, membatasi persaingan dengan cara yang tidak sehat atau wajar, sehingga secara substansial menghilangkan, mengurangi, atau setidaknya-tidaknya mengganggu mekanisme persaingan usaha yang sehat dan mengakibatkan kerugian pelaku usaha lain, konsumen dan/atau perekonomian nasional.

Berikut ini beberapa praktik atau perilaku yang dapat dikelompokkan sebagai bentuk penyalahgunaan posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan dalam penyedia menara telekomunikasi. Hal ini disebabkan karena perilaku tersebut mengakibatkan kerugian pelaku usaha lain, konsumen dan atau perekonomian nasional, antara lain:

1. Menolak untuk bertransaksi (*Refusal to Deal atau Denial of Access*)

Penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan yang mengontrol fasilitas esensial menolak untuk melakukan transaksi atau memberikan akses kepada pesaingnya atau pesaing afiliasinya. Praktik ini dapat berbentuk penolakan untuk melakukan kesepakatan sewa menara dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya tanpa alasan yang wajar, atau menghambat atau membatalkan akses ke fasilitas esensial yang dimiliki meskipun sebelumnya telah terdapat kesepakatan dengan pesaingnya atau pesaing afiliasinya, dengan tujuan untuk menghambat kegiatan penyelenggaraan telekomunikasi oleh pesaingnya atau pesaing afiliasinya tersebut.

Sesuai dengan ketentuan pasal 19 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

2. Taktik Memperlambat (*Delaying Tactics*)

Penyedia menara telekomunikasi dengan memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan yang menguasai fasilitas esensial secara tidak wajar memperlambat penyusunan atau penerapan perjanjian terhadap pesaingnya atau pesaing afiliasinya dengan tujuan untuk merugikan atau menghambat kegiatan penyelenggaraan telekomunikasi pesaingnya atau pesaing afiliasinya tersebut.

3. Diskriminasi yang Tidak Wajar (*Unjustified Discrimination*)

Penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menetapkan harga dan atau syarat dagang yang diskriminatif (pembedaan dengan alasan yang tidak wajar) dalam pemasokan atau sewa menara telekomunikasi yang menyebabkan dampak negatif terhadap persaingan, yaitu pesaing atau pesaing afiliasinya terhambat dalam menjalankan kegiatan usahanya atau tersingkir dari pasar atau menyebabkan pesaing yang potensial tidak dapat masuk ke dalam pasar bersangkutan.

Sesuai dengan ketentuan pasal 19 UU 5/99 praktik atau perilaku ini dilarang apabila mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat, sedangkan sesuai dengan ketentuan pasal 6 UU 5 /99 praktik diskriminasi tarif mutlak dilarang.

Salah satu bentuk praktik diskriminasi misalnya ketika penyedia menara telekomunikasi yang menguasai jaringan menara telekomunikasi mengenakan tarif sewa menara sangat tinggi tanpa alasan yang wajar dan diskriminatif terhadap pesaing afiliasinya di pasar penyelenggaraan jasa telekomunikasi tanpa didasari adanya perbedaan yang signifikan sehingga menyebabkan pesaing afiliasinya tersebut keluar dari pasar penyelenggaraan jasa telekomunikasi atau setidaknya terhambat dalam menjalankan kegiatan penyelenggaraan jasa telekomunikasi.

5. Persyaratan yang tidak wajar atau berlebihan (*Onerous Contract Terms and Unreasonable Requirements*)

Dalam pembuatan kontrak kerjasama sewa, penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menetapkan syarat-syarat atau klausul-klausul yang terlalu berat atau tidak wajar dengan tujuan untuk menghambat penyelenggara potensial untuk masuk ke pasar atau menyebabkan peningkatan biaya yang harus ditanggung oleh penyelenggara yang sudah ada atau potensial dalam menjalankan kegiatan penyelenggaraan telekomunikasi di pasar bersangkutan sehingga mengakibatkan terjadinya praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat.

6. Penyalahgunaan Informasi (*Misuse of Information*)

Penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan menggunakan informasi sensitif tentang kegiatan usaha pesaing yang diperolehnya, seperti informasi tentang identitas, tingkat permintaan layanan, dan informasi lain tentang pelanggan pesaing, dengan tujuan untuk menghambat atau menyingkirkan pesaing dari pasar bersangkutan.

Hal ini potensial terjadi karena adanya kewajiban lewat regulasi kepada seluruh pemilik menara telekomunikasi untuk membuka informasi atas beberapa hal yang telah disebutkan diatas.

7. Perjanjian Tertutup (*Exclusive Dealing*)

Penyedia menara telekomunikasi yang memiliki posisi dominan atau kekuatan pasar yang signifikan membuat perjanjian eksklusif dengan satu pelaku usaha telekomunikasi dengan tujuan untuk menghambat secara substansial atau menyingkirkan pesaingnya, atau mencegah pesaingnya yang potensial untuk melakukan kegiatan penyelenggaraan telekomunikasi di pasar bersangkutan.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 15 UU 5/99 praktik atau perilaku ini mutlak dilarang.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Metamorfosis industri yang terjadi lewat hadirnya peraturan menara bersama telekomunikasi telah secara definitif berhasil membentuk sebuah pasar baru bernama Pasar Industri Menara Bersama Telekomunikasi, ini disimpulkan lewat:
 - a) Teridentifikasinya seluruh komponen penyusun pasar secara definisi, yaitu:
 - i. Adanya **Penjual**, yang ditunjukkan dengan sudah ditemukannya 22 Perusahaan yang memasok produk menara telekomunikasi dengan konsep menara bersama.
 - ii. Adanya **Pembeli**, sebagai konsumen utama pengguna (menyewa) menara adalah perusahaan (operator) penyedia telekomunikasi seluler yang ini diakui oleh seluruh (100%) perusahaan pemilik menara. Selain juga ditemukan sekaligus digunakan secara internal (18,18%) serta Negara atau Lembaga terkait Negara dan non-operator seluler dengan jumlah persentase yang sama (4,55%).
 - iii. **Produk Barang/Jasa**, dengan menara milik perusahaan bukan lagi hanya dianggap sebagai aset perusahaan (95,45%) atau komponen produksi (*fixed input* (13,64%)), tapi sudah menjadi bisnis perusahaan dari 22 perusahaan pemilik menara.
 - iv. Dipertegas dengan telah terjadinya kegiatan **Transaksi** dari para komponen pasar yang dominan dilakukan dengan cara kontrak-sewa berkala (95,45%) diikuti kontrak-sewa permanen lalu sistem kerjasama operasi (9,09%).
 - b) Maupun lewat upaya identifikasi arah kebijakan strategi usaha para pemilik menara ke depan, yang ternyata mereka mendukung penggunaan

konsep menara bersama dengan akan atau sudah menjadikan menara sebagai bisnis (baru) perusahaan.⁴⁵

2. Pengaruh Peraturan Menara Bersama Telekomunikasi kepada iklim usaha disimpulkan positif dan tidak mengganggu persaingan usaha yang sehat. Hal ini disimpulkan lewat serangkaian uji *Competition Assessment Toolkit* yang terdiri dari 2 (dua) tahap:

a) Pertama, **Evaluasi Awal** (*Competition Checklist*) dengan hasil:

- i. Narasumber menganggap regulasi “Tidak” membatasi jumlah atau lingkup pemasok.
- ii. Narasumber juga “Tidak” menganggap regulasi akan membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing.
- iii. Terakhir narasumber juga merasa regulasi “Tidak” mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing secara ketat.

b) Kedua, **Evaluasi Menyeluruh** yang kesimpulan umumnya tidak menemukan pengaruh buruk regulasi kepada:

- i. Pelaku Usaha lama,
- ii. Perusahaan Baru,
- iii. Harga dan Produksi barang dan jasa,
- iv. Kualitas dan keragaman barang dan jasa,
- v. Inovasi, dan
- vi. Pertumbuhan pasar dan kepada pasar yang terkait (hulu-hilir).

⁴⁵ Walau beberapa perusahaan penyedia jasa telekomunikasi seluler yang memiliki menara telekomunikasi masih belum mampu secara tegas mengambil sikap terkait strategi perusahaan terhadap menara telekomunikasi yang mereka miliki, dimana 3 (tiga) opsi strategi ditemui memiliki tingkat keterpilihan yang sama. Namun kesemua pilihan strategi tersebut secara umum justru menunjukkan dukungan perusahaan kepada kebijakan pemerintah dalam penerapan konsep menara bersama telekomunikasi yang artinya sinyal positif terhadap wujud nyata industri ke depan. Keyakinan terbesar arah positif tentang keberadaan Pasar akan semakin nyata terbentuk diperkuat oleh sikap yang ditunjukkan perusahaan dengan tipe bisnis utama penyedia menara telekomunikasi. Karena sikap mereka lebih konkrit yang secara dominan memilih strategi “Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada dan bahkan menambah jumlahnya”.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan penelitian maka dapat diajukan saran-saran penelitian sebagai berikut:

1. Dengan telah teridentifikasinya sebuah pasar baru bernama Penyedia Menara Bersama Telekomunikasi, maka pemerintah diharapkan memberikan dukungan guna perkuatan pertumbuhan *infant industry* ini. Penyiapan infrastruktur regulasi yang merupakan pra-syarat guna kepastian terwujudnya tujuan regulasi adalah salah satu hal yang bisa dilakukan. Pembuatan *Blueprint Cell Plan Map*⁴⁶ yang komprehensif sebagai bagian dari Rancangan Tata Ruang Wilayah (RTRW) dan melakukan perkuatan koordinasi dengan seluruh Pemda yang oleh regulasi dipercaya sebagai lembaga yang mengatur (menerbitkan izin) pembangunan menara telekomunikasi adalah beberapa hal penting yang dapat dilakukan pemerintah dengan segera.
2. Peraturan yang baik hanya akan sempurna jika diikuti implementasi yang mumpuni. Oleh sebab itu penting untuk pemerintah jelang tahun 2011, saat peraturan menara bersama ini sudah harus berjalan efektif untuk mempersiapkan segala sesuatunya bisa sinkron dengan berbagai pihak terkait. Sosialisasi peraturan kepada semua stakeholder harus secepat mungkin dilakukan, ini sangat penting guna menghindari kisruh dan ambigu dalam pelaksanaan dan pengertian regulasi di lapangan.
3. Masukan bagi penelitian berikutnya adalah dirasa baik untuk melakukan kajian terhadap efektivitas implementasi peraturan ini saat masa peralihan di tahun 2011 nanti terlampaui, atau kajian terhadap efektivitas peraturan ini dalam mengatur daerah yang diberi kewenangan mengatur (mengeluarkan izin) pembangunan menara, terakhir mungkin dapat dilakukan kajian untuk menghitung besaran (nominal) dampak peraturan terhadap perekonomian nasional dan/atau daerah. Sehingga dengan begitu secara bertahap *puzzle* akan bagaimana sebuah regulasi mempunyai peran dan berperan dalam mendorong ekonomi secara luas dapat tersusun.

⁴⁶ *Blueprint Cell Plan Map* dimaksud disini adalah pembuatan peta rencana jaringan telekomunikasi seluler sebagai bagian dari RTRW yang kemudian dapat digunakan sebagai panduan penentuan titik lokasi menara yang optimum (produsen-konsumen) baik di tingkat daerah maupun nasional sesuai konsep menara bersama telekomunikasi yang di usung regulasi

DAFTAR REFERENSI

- Ahmadjayadi, C. (2009, Mei 24). *Kata Sambutan dalam Seminar Dampak Penataan Lokasi Menara BTS terhadap Kualitas Layanan Jaringan Bergerak Selular*. Diambil kembali dari balitbang.depkominfo.go.id: http://balitbang.depkominfo.go.id/index.php/publikasi/detail_ka_badan/18
- Businessdictionary.com. (2010). *Market*. Dipetik 2010, dari [businessdictionary.com](http://www.businessdictionary.com/definition/market.html): <http://www.businessdictionary.com/definition/market.html>
- Caves, R. (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firm. *Journal of Economy Literature* , 1947-1982.
- Deighton-Smith, R., & Harris, B. d. (2001). Reforming the Regulation of the Professions. *Makalah Diskusi Staff National Competition Council* .
- Detikinet.com. (2010). *Bakrie Telecom Jual Menara Rp. 450 Miliar*. Dipetik 2010, dari [detikinet.com](http://www.detikinet.com): <http://www.detikinet.com/read/2009/04/21/145552/1118938/328/bakrie-telecom-jual-menara-rp-450-miliar>
- Ditjen Postel. (2009, Februari 12). *Kewenangan Menteri Kominfo Dalam Penegakan Hukum Masalah Menara Telekomunikasi Di Berbagai Daerah*. Diambil kembali dari [postel.go.id](http://www.postel.go.id): http://www.postel.go.id/update/id/baca_info.asp?id_info=1171
- , (2006, Juni 24). *Siaran Pers No. 80/DJPT.1/KOMINFO/VI/2006*. Diambil kembali dari www.postel.go.id: http://www.postel.go.id/update/id/baca_info.asp?id_info=402
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Schleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics* , Vol. 17, 1-37.
- Dunne, T., Robert, M., & Samuelson, L. (1998). Pattern of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing. *RAND Journal of Economics* , Vol. 19, 495-515.
- Economics.about.com. (2010). *Market*. Dipetik 2010, dari economics.about.com: <http://economics.about.com/cs/economicsglossary/g/market.htm>
- Fauzi, A. (2009, Februari 21). *Telkom Masih Senang Jualan Voice dan SMS*. Dipetik 2010, dari operator seluler.com: <http://operator seluler.com/telkom-masih-senang-jualan-voice-dan-sms/>

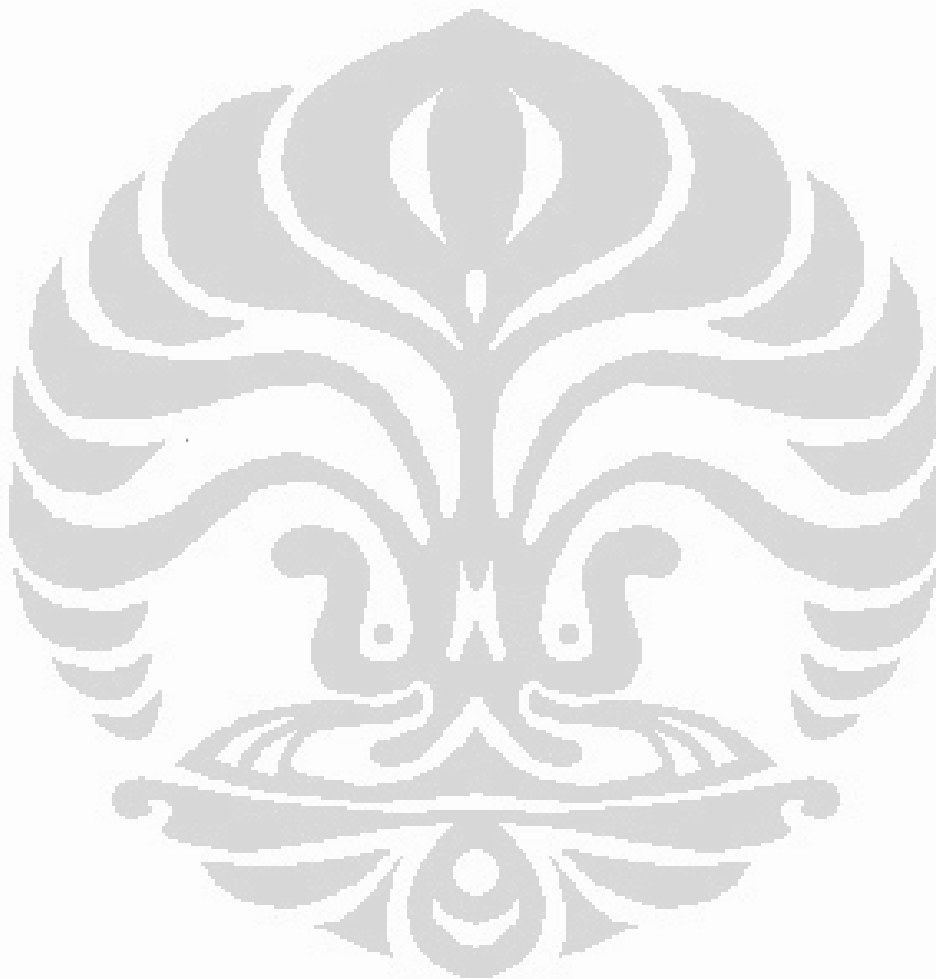
- Ghosal, V. (2007). Uncovering Dynamic Interrelationships in the Process of Criminal Antitrust Investigations. *Journal of Competition Law and Economics* .
- Glaeser, E., & Schleifer, A. (2001). *A Case for Quantity Regulation*. National Bureau of Economic Research.
- Goodpaster, G., & Ray, D. (2000). Trade and Citizenship Barriers and Decentralization. *The Indonesian Quarterly* , Vol. 3.
- Heine, G. *TM2100 - GSM introduction*. Nokia-Siemens Network Training Center.
- Hukumonline. (2008, April 3). *Hanya Untuk Investor Pribumi*. Diambil kembali dari Hukumonline.com:
<http://www.hukumonline.com/berita/baca/hol18913/hanya-untuk-investor-pribumi>
- Investorwords.com. (2010). *Market*. Dipetik 2010, dari investorwords.com:
<http://www.investorwords.com/2962/market.html>
- Irawan, D. A. (2008, September 2). *Rent Seeking, Para Pejabat Publik*. Diambil kembali dari antikorupsi org:
<http://antikorupsi.org/indo/content/view/13251/6/>
- Jaguar Consulting Pty. Ltd. (2003). Identification and examination of best practice principles for national regulation. *Sebuah makalah yang dipersiapkan untuk National Transport Commission* .
- Kapanlagi.com. (2008, Desember 18). *Menkominfo Larang Pemkab Badung Monopoli Menara*. Diambil kembali dari kapanlagi.com:
<http://www.kapanlagi.com/h/0000267109.html>
- Kleindorfer, P., & Knieps, G. (1982). Vertical Integration and Transaction-Specific Sunk Cost. *European Economic Review* , Vol. 19 (1).
- Kleiner, M., & Kurlde, R. (2000). Does Regulation Affect Economic Outcomes. *Journal of Law and Economics* , Vol. 43.
- KPPU Indonesia. (2008). *Untaian Pemikiran Sewindu Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta: KPPU Indonesia.
- Landgrebe, J. (2004). *The mobile telecommunications market in Germany and Europe: Analysis of the regulatory environment*. Munich:
(<http://groups.haas.berkeley.edu/fcsuit/Pdf-papers/Regulation-Landgrebe.pdf>Ludwig-Maximilians University).
- MacAvoy, P. (1992). *Industry Regulation*. New York: W.W. Norton & Company.

- Mahimza, F., Julianto, & Subari, W. A. (2009). *BTS, Mengatur Barisan*. Diambil kembali dari majalahtrust.com:
http://www.majalahtrust.com/ekonomi/sektor_riil/979.php
- Martin, S. (1994). *INDUSTRIAL ECONOMICS, Economic Analysis and Public Policy* (2nd ed.).
- MediaData. (2009). *Babak Baru Bisnis Telekomunikasi di Indonesia, 2009*. Jakarta: MediaData.
- Motta, M. (2004). *Competition Policy*. Cambridge University Press.
- National Economic Research Associates. (2003). Switching Costs. *Makalah Diskusi Ekonomi the Department of Trade and Industry*, 5, Lampiran C- studi kasus.
- Netz, J. (2000). *Price Regulation: A (Non-Technical) Overview*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Noor, A. R. (2009, Januari 1). *Pemda Dilarang Monopoli Menara Bersama*. Diambil kembali dari detikinet.com:
<http://www.detikinet.com/read/2009/01/01/095340/1061825/328/pemda-dilarang-monopoli-menara-bersama>
- OECD. (2001). *Competition and Regulation Issues in the Pharmaceuticals Industry*. Organization for Economic Cooperation and Development.
- , (2007). *COMPETITION ASSESSMENT TOOLKIT Version 1.0*. Paris, France: Organization for Economic Cooperation and Development.
- , (2000). *Competition in Local Service: Solid Waste Management*. Organization for Economic Cooperation and Development.
- , (1997). *The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis*. Organization for Economic Cooperation and Development.
- OFT (Inggris). (2007). *Competition Assessment Guidance*. Office of Fair Trading (Inggris)
http://www.oft.gov.uk/shared_oftr/reports/comp_policy/oft876.pdf.
- , (2003). *The Control of Entry Regulations and Retail Pharmacy in the UK*. Office of Fair Trading (Inggris).
- Ogando, J. (2003). *Safety Nets*. Design News.
- Panchapakesan, B. (2003). *Repositioning in Tough Economic Times*. Paper Age.

- Pemda Kabupaten Rembang. (2009). *Rencana Pembangunan Menara Telekomunikasi Terpadu*. Diambil kembali dari rembangkab.go.id: <http://www.rembangkab.go.id/component/content/article/63-feature/184-rencana-pembangunan-menara-telekomunikasi-terpadu-mtt-di-kabupaten-rembang>
- Pitofsky, R. (1998). *Self Regulation and Antitrust*. Pidato Ketua Federal Trade Commission Amerika Serikat.
- Prathama, R., & Manurung, M. (2006). *Teori Ekonomi Mikro (Suatu Pengantar)*. Jakarta, Indonesia: Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- PT. Telkom. (2010). *Laporan Tahunan 2009*. Bandung: PT. Telkom (http://202.155.2.90/ann_pdf/PENG-00266_BEI-PSJ_LK_05-2009.pdf).
- Riordan, M. H., & Williamson, O. E. (1985). Asset Specificity and Economic Organization. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 3 (4).
- Salvatore, D. (2006). *Schaum's Outline Mikro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono, P. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (7 ed.). Jakarta: Alfabeta.
- Sunarto. (2006). *KAMUS EKONOMI*. Yogyakarta: Penerbit Amus
- Sutton, J. (1997). Gibrat's Legacy. *Journal of Economic Literature*, 40-59.
- Valentine, D. (1998). *Industry Self-Regulation and Antitrust Enforcement*. Pidato General Counsel of the U.S. Federal Trade Commission <http://www.ftc.gov/speeches/other/dvisraelspeech.shtm>.
- Viscusi, W., Harrington, J., & Vernon, J. (2005). *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge: MIT Press.
- Wiechman, G. J. (2005). *NTC's Dictionary of ADVERTISING* (2nd ed.). Illinois, USA: NTC Publishing Group.
- Wikipedia. (2010). *Base Transceiver Station*. Diambil kembali dari wikipedia.org: http://id.wikipedia.org/wiki/Base_Transceiver_Station
- Wikipedia.org. (2010). *Capital Expenditure*. Dipetik 2010, dari en.wikipedia.org: http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_expenditure
- , (2010). *Market*. Dipetik 2010, dari en.wikipedia.org: http://en.wikipedia.org/wiki/Market#cite_ref-7

-----, (2010). *Operating Expense*. Dipetik 2010, dari en.wikipedia.org:
http://en.wikipedia.org/wiki/Operating_expense

Williamson, O. E. (1981). The Modern Corporation: Origins, Evolution,
Attributes. *Journal of Economic Literature* , Vol. 19 (No. 4).



**PERATURAN BERSAMA
MENTERI DALAM NEGERI, MENTERI PEKERJAAN UMUM, MENTERI KOMUNIKASI
DAN INFORMATIKA DAN KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL**

NOMOR: 18 TAHUN 2009
NOMOR: 07/PRT/M/2009
NOMOR : 19/PER/M.KOMINFO/03/2009
NOMOR : 3/P/2009

**TENTANG
PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN BERSAMA MENARA
TELEKOMUNIKASI**

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

**MENTERI DALAM NEGERI, PEKERJAAN UMUM,
MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA DAN KEPALA BADAN KOORDINASI
PENANAMAN MODAL,**

- Menimbang :**
- a. bahwa Telekomunikasi merupakan sarana publik yang dalam penyelenggaraannya membutuhkan infrastruktur menara telekomunikasi;
 - b. bahwa pembangunan dan penggunaan menara telekomunikasi sebagai salah satu infrastruktur pendukung dalam penyelenggaraan telekomunikasi harus memperhatikan efisiensi, keamanan lingkungan, dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, serta untuk melaksanakan ketentuan dalam Pasal 4 ayat (2) dan Pasal 9 Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan antara Pemerintah, Pemerintahan Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota, perlu menetapkan Peraturan Bersama Menteri Dalam Negeri, Menteri Pekerjaan Umum, Menteri Komunikasi dan Informatika, dan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);
 2. Undang-Undang Nomor 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 154, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3881);
 3. Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2002 tentang Bangunan Gedung (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2002 Nomor 134, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4247);
 4. Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 125, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4437) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2008 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 59, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4844);
 5. Undang-Undang Nomor: 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4724);

(lanjutan)

6. Undang-Undang Nomor: 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 68, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4725);
7. Peraturan Pemerintah Nomor 52 Tahun 2000 tentang Penyelenggaraan Telekomunikasi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 107, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3980);
8. Peraturan Pemerintah Nomor 53 Tahun 2000 tentang Penggunaan Spektrum Frekuensi Radio dan Orbit Satelit (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 108, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3981);
9. Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2005 tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2002 tentang Bangunan Gedung (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2005 Nomor 83, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4532);
10. Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintahan Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 82, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4737);
11. Peraturan Pemerintah Nomor 26 Tahun 2008 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 53, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4838);
12. Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 20 Tahun 2001 tentang Penyelenggaraan Jaringan Telekomunikasi sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 30/PER/M.KOMINFO/09/2008;
13. Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 24/PRT/M/2007 tentang Pedoman Teknis Izin Mendirikan Bangunan Gedung.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : PERATURAN BERSAMA ANTARA MENTERI DALAM NEGERI, MENTERI PEKERJAAN UMUM, MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA DAN KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL TENTANG PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN BERSAMA MENARA TELEKOMUNIKASI.

**BAB I
KETENTUAN UMUM**

Pasal 1

Dalam Peraturan Bersama ini yang dimaksud dengan:

1. Pemerintah Pusat, yang selanjutnya disebut Pemerintah, adalah Presiden Republik Indonesia yang memegang kekuasaan Pemerintahan Negara Republik Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
2. Pemerintah Daerah adalah penyelenggaraan urusan pemerintahan oleh pemerintah daerah dan DPRD menurut asas otonomi dan tugas pembantuan dengan prinsip otonomi seluas-luasnya dalam sistem dan prinsip Negara Kesatuan Republik Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

(lanjutan)

3. Otonomi Daerah adalah hak, wewenang, dan kewajiban daerah otonom untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan dan kepentingan masyarakat setempat sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
4. Daerah Otonom, yang selanjutnya disebut Daerah, adalah kesatuan masyarakat hukum yang mempunyai batas-batas wilayah yang berwenang mengatur dan mengurus urusan pemerintahan dan kepentingan masyarakat setempat menurut prakarsa sendiri berdasarkan aspirasi masyarakat dalam sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia.
5. Desentralisasi adalah penyerahan wewenang pemerintahan oleh Pemerintah kepada daerah otonom untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan dalam sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia.
6. Telekomunikasi adalah setiap pemancaran, pengiriman dan/atau penerimaan dari setiap informasi dalam bentuk tanda-tanda, isyarat, tulisan, gambar, suara, dan bunyi melalui sistem kawat, optik, radio, atau sistem elektromagnetik lainnya.
7. Penyelenggaraan Telekomunikasi adalah kegiatan penyediaan dan pelayanan telekomunikasi sehingga memungkinkan terselenggaranya telekomunikasi.
8. Menara telekomunikasi, yang selanjutnya disebut menara, adalah bangunan-bangunan untuk kepentingan umum yang didirikan di atas tanah, atau bangunan yang merupakan satu kesatuan konstruksi dengan bangunan gedung yang dipergunakan untuk kepentingan umum yang struktur fisiknya dapat berupa rangka baja yang diikat oleh berbagai simpul atau berupa bentuk tunggal tanpa simpul, dimana fungsi, desain dan konstruksinya disesuaikan sebagai sarana penunjang menempatkan perangkat telekomunikasi.
9. Penyelenggara telekomunikasi adalah perseorangan, koperasi, badan usaha milik daerah, badan usaha milik negara, badan usaha swasta, instansi pemerintah, dan instansi pertahanan keamanan negara.
10. Penyedia Menara adalah perseorangan, koperasi, Badan Usaha Milik Daerah, Badan Usaha Milik Negara atau Badan Usaha Swasta yang memiliki dan mengelola menara telekomunikasi untuk digunakan bersama oleh penyelenggara telekomunikasi.
11. Pengelola Menara adalah badan usaha yang mengelola dan/atau mengoperasikan Menara yang dimiliki oleh pihak lain.
12. Penyedia jasa konstruksi adalah orang perseorangan atau badan yang kegiatan usahanya menyediakan layanan jasa konstruksi.
13. Jaringan Utama adalah bagian dari jaringan infrastruktur telekomunikasi yang menghubungkan berbagai elemen jaringan telekomunikasi yang dapat berfungsi sebagai *central trunk*, *Mobile Switching Center (MSC)*, *Base Station Controller (BSC)*/ *Radio Network Controller (RNC)*, dan jaringan transmisi utama (*backbone transmission*).
14. Izin Mendirikan Bangunan Menara adalah izin mendirikan bangunan yang diberikan oleh pemerintah kabupaten/kota dan khusus untuk Pemerintah DKI Jakarta oleh Pemerintah Provinsi, kepada pemilik menara telekomunikasi untuk membangun baru atau mengubah menara telekomunikasi sesuai dengan persyaratan administrasi dan persyaratan teknis yang berlaku.
15. Perusahaan nasional adalah badan usaha yang berbentuk badan usaha atau tidak berbadan usaha yang seluruh modalnya adalah modal dalam negeri dan berkedudukan di Indonesia serta tunduk pada peraturan perundang-undangan Indonesia.
16. Selubung bangunan adalah bidang maya yang merupakan batas tertuar secara tiga dimensi yang membatasi besaran maksimum bangunan menara yang diizinkan, dimaksudkan agar bangunan menara berinteraksi dengan lingkungannya untuk mewujudkan keselamatan, kesehatan, kenyamanan dan harmonisasi.
17. Standar Nasional Indonesia, yang selanjutnya disebut SNI, adalah standar yang ditetapkan oleh Badan Standardisasi Nasional dan berlaku secara nasional.

18. Menteri adalah Menteri yang ruang lingkup tugas dan tanggung jawabnya di bidang urusan dalam negeri, di bidang pekerjaan umum dan/atau di bidang telekomunikasi dan informatika.
19. Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal adalah Kepala Lembaga Pemerintah Non Departemen yang berada di bawah dan bertanggung jawab langsung kepada Presiden yang tugas dan tanggung jawabnya di bidang penanaman modal.

BAB II TUJUAN DAN RUANG LINGKUP

Pasal 2

Pedoman pembangunan dan penggunaan bersama menara bertujuan untuk mewujudkan keserasian hubungan antara pemerintah dan pemerintahan daerah dalam hal memberikan petunjuk pembangunan menara yang memenuhi persyaratan administratif, teknis, fungsi, tata bangunan, rencana tata ruang wilayah, lingkungan dan aspek yuridis.

Pasal 3

Lingkup pengaturan pembangunan dan penggunaan bersama menara meliputi persyaratan pembangunan dan pengelolaan menara, zona larangan pembangunan menara, struktur bangunan menara, perizinan pembangunan menara, tata cara penggunaan bersama menara, retribusi izin pembangunan menara, pengawasan dan pengendalian.

BAB III PERIZINAN BANGUNAN MENARA

Pasal 4

- (1) Pembangunan menara wajib memiliki Izin Mendirikan Bangunan Menara dari Bupati/Walikota, kecuali untuk Provinsi DKI Jakarta wajib memiliki Izin Mendirikan Bangunan Menara dari Gubernur.
- (2) Pemberian Izin Mendirikan Bangunan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib memperhatikan ketentuan perundang-undangan tentang penataan ruang.
- (3) Pemberian Izin mendirikan Bangunan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dilaksanakan melalui pelayanan terpadu.

BAB IV PEMBANGUNAN DAN PENGELOLAAN MENARA

Pasal 5

- (1) Menara disediakan oleh penyedia menara.
- (2) Penyedia menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) merupakan:
 - a. penyelenggara telekomunikasi; atau
 - b. bukan penyelenggara telekomunikasi.
- (3) Penyediaan menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) pembangunannya dilaksanakan oleh penyedia jasa konstruksi.
- (4) Penyedia menara yang bukan penyelenggara telekomunikasi, pengelola menara atau penyedia jasa konstruksi untuk membangun menara merupakan perusahaan nasional.

Pasal 6

- (1) Lokasi pembangunan menara wajib mengikuti:

- a. rencana tata ruang wilayah kabupaten/kota, dan khusus untuk DKI Jakarta wajib mengikuti rencana tata ruang wilayah provinsi;
 - b. rencana detail tata ruang wilayah kabupaten/kota, dan khusus untuk DKI Jakarta wajib mengikuti rencana detail tata ruang provinsi; dan/atau
 - c. rencana tata bangunan dan lingkungan.
- (2) Pembangunan menara wajib mengacu kepada SNI dan standar baku tertentu untuk menjamin keselamatan bangunan dan lingkungan dengan memperhitungkan faktor-faktor yang menentukan kekuatan dan kestabilan konstruksi menara dengan mempertimbangkan persyaratan struktur bangunan menara sebagaimana dimaksud dalam Lampiran Peraturan Bersama ini.

Pasal 7

- (1) Menara yang dibangun wajib dilengkapi dengan sarana pendukung dan identitas hukum yang jelas sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- (2) Sarana pendukung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) terdiri dari:
- a. pentanahan (grounding);
 - b. penangkal petir;
 - c. catu daya;
 - d. lampu halangan penerbangan (aviation obstruction light);
 - e. marka halangan penerbangan (aviation obstruction marking); dan
 - f. pagar pengaman.
- (3) Identitas hukum sebagaimana dimaksud pada ayat (1) terdiri dari:
- a. nama pemilik menara;
 - b. lokasi dan koordinat menara;
 - c. tinggi menara;
 - d. tahun pembuatan/pemasangan menara;
 - e. penyedia jasa konstruksi; dan
 - f. beban maksimum menara.

Pasal 8

Penyedia menara atau pengelola menara bertanggung jawab terhadap pemeriksaan berkala bangunan menara dan atau kerugian yang timbul akibat runtuhnya seluruh dan/atau sebagian menara.

Pasal 9

- (1) Pembangunan menara di kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu wajib memenuhi ketentuan perundang-undangan untuk kawasan tersebut.
- (2) Kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:
- a. kawasan bandar udara/pelabuhan;
 - b. kawasan cagar budaya;
 - c. kawasan pariwisata;
 - d. kawasan hutan lindung;
 - e. kawasan istana kepresidenan;
 - f. kawasan yang karena fungsinya memiliki atau memerlukan tingkat keamanan dan kerahasiaan tinggi;
 - g. kawasan pengendalian ketat lainnya.

BAB V TATA CARA PERIZINAN PEMBANGUNAN MENARA

Pasal 10

Permohonan Izin Mendirikan Bangunan Menara diajukan oleh penyedia menara kepada Bupati/Walikota, dan khusus untuk provinsi DKI Jakarta permohonan izin diajukan kepada Gubernur.

Pasal 11

- (1) Permohonan Izin Mendirikan Bangunan Menara sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 melampirkan persyaratan sebagai berikut:
 - a. persyaratan administratif; dan
 - b. persyaratan teknis.
- (2) Persyaratan administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, terdiri dari:
 - a. status kepemilikan tanah dan bangunan;
 - b. surat keterangan rencana kota;
 - c. rekomendasi dari instansi terkait khusus untuk kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9;
 - d. akta pendirian perusahaan beserta perubahannya yang telah disahkan oleh Departemen Hukum dan HAM;
 - e. surat bukti pencatatan dari Bursa Efek Indonesia (BEI) bagi penyedia menara yang berstatus perusahaan terbuka;
 - f. informasi rencana penggunaan bersama menara;
 - g. persetujuan dari warga sekitar dalam radius sesuai dengan ketinggian menara;
 - h. dalam hal menggunakan genset sebagai catu daya dipersyaratkan izin gangguan dan izin genset.
- (3) Persyaratan teknis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b, mengacu pada SNI atau standar baku yang berlaku secara internasional serta tertuang dalam bentuk dokumen teknis sebagai berikut:
 - a. gambar rencana teknis bangunan menara meliputi: situasi, denah, tampak, potongan dan detail serta perhitungan struktur;
 - b. spesifikasi teknis pondasi menara meliputi data penyelidikan tanah, jenis pondasi, jumlah titik pondasi, termasuk geoteknik tanah sebagaimana dimaksud dalam Lampiran Peraturan Bersama ini; dan
 - c. spesifikasi teknis struktur atas menara, meliputi beban tetap (beban sendiri dan beban tambahan) beban sementara (angin dan gempa), beban khusus, beban maksimum menara yang diizinkan, sistem konstruksi, ketinggian menara, dan proteksi terhadap petir.

Pasal 12

- (1) Proses penelitian dan pemeriksaan dokumen administratif dan dokumen teknis paling lama diselesaikan 14 (empat belas) hari kerja terhitung sejak dokumen administratif dan dokumen teknis diterima serta dinyatakan lengkap.
- (2) Dalam hal dokumen administratif dan dokumen teknis yang diterima belum lengkap, Pemerintah Daerah wajib menyampaikan informasi kepada pemohon paling lama 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak dokumen diterima.
- (3) Izin Mendirikan Bangunan Menara diterbitkan paling lama 14 (empat belas) hari kerja terhitung sejak dokumen administrasi dan/atau dokumen rencana teknis disetujui.
- (4) Kelaikan fungsi bangunan menara yang berdiri diatas tanah dilakukan dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) tahun, kecuali terjadi kondisi darurat, dan melaporkan hasil pemeriksaan kelaikan fungsi bangunan menara kepada bupati/walikota secara berkala setiap tahun.

- (5) Kelaikan fungsi bangunan menara yang menjadi satu kesatuan konstruksi dengan bangunan gedung mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan bangunan gedung.
- (6) Izin Mendirikan Bangunan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (3) berlaku tanpa batas waktu sepanjang tidak ada perubahan struktur atau perubahan konstruksi menara.

Pasal 13

- (1) Penyelenggara telekomunikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (2) huruf a dapat menempatkan:
 - a. antena di atas bangunan gedung, dengan ketinggian sampai dengan 6 meter dari permukaan atap bangunan gedung sepanjang tidak melampaui ketinggian maksimum selubung bangunan gedung yang diizinkan, dan konstruksi bangunan gedung mampu mendukung beban antena; dan/atau
 - b. antena yang melekat pada bangunan lainnya seperti papan reklame, tiang lampu penerangan jalan dan sebagainya, sepanjang konstruksi bangunannya mampu mendukung beban antena.
- (2) Penempatan antena sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dan huruf b tidak memerlukan izin.
- (3) Lokasi dan penempatan antena sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib memenuhi ketentuan rencana tata ruang wilayah dan keselamatan bangunan, serta memenuhi estetika.

Pasal 14

- (1) Pemerintah daerah kabupaten/kota atau pemerintah provinsi DKI Jakarta menetapkan zona-zona yang dilarang bagi pembangunan menara di wilayahnya berdasarkan rencana tata ruang wilayah dan/atau rencana detail tata ruang yang berlaku.
- (2) Zona-zona yang dilarang sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dalam rencana tata ruang wilayah dan/atau rencana detail tata ruang wilayah kabupaten/kota dan wilayah provinsi DKI Jakarta dan/atau rencana tata bangunan dan lingkungan yang bersangkutan.
- (3) Larangan zona untuk pembangunan menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak membatasi hak masyarakat untuk mendapatkan layanan telekomunikasi pada zona tersebut.

Pasal 15

- (1) Pemerintah kabupaten/kota dan pemerintah provinsi DKI Jakarta dapat memungut retribusi terhadap Izin Mendirikan Bangunan Menara yang besarnya harus sesuai dengan penghitungan berdasarkan tingkat penggunaan jasa pelayanan perizinan dan mempertimbangkan tingkat kemampuan masyarakat setempat.
- (2) Retribusi Izin Mendirikan Bangunan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) mengacu pada ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- (3) Pemerintah kabupaten/kota dan pemerintah provinsi DKI Jakarta serta aparatnya dilarang memungut retribusi dan atau pungutan lainnya di luar retribusi Izin Mendirikan Bangunan Menara.

BAB VI PENGUNGAN BERSAMA MENARA

Pasal 16

Penyedia menara atau pengelola menara wajib memberikan kesempatan yang sama tanpa diskriminasi kepada penyelenggara telekomunikasi untuk menggunakan menara secara bersama-sama sesuai kemampuan teknis menara.

Pasal 17

Pengajuan surat permohonan untuk penggunaan bersama menara oleh calon pengguna menara melampirkan sekurang-kurangnya:

- a. nama penyelenggara telekomunikasi dan nama penanggung jawab;
- b. izin penyelenggaraan telekomunikasi;
- c. maksud dan tujuan penggunaan menara yang diminta dan spesifikasi teknis perangkat yang digunakan; dan
- d. kebutuhan akan ketinggian, arah, jumlah, atau beban menara.

Pasal 18

- (1) Penggunaan bersama menara oleh penyelenggara telekomunikasi dilarang menimbulkan interferensi yang merugikan.
- (2) Apabila terjadi interferensi yang merugikan, penyelenggara telekomunikasi yang menggunakan menara bersama wajib berkoordinasi.
- (3) Apabila koordinasi sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak menghasilkan kesepakatan, penyelenggara telekomunikasi dapat memohon kepada Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi untuk melakukan mediasi.

Pasal 19

- (1) Penyedia menara atau pengelola menara wajib memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Penyedia menara atau pengelola menara wajib menginformasikan ketersediaan kapasitas menaranya kepada calon pengguna menara secara transparan.
- (3) Penyedia menara atau pengelola menara wajib menggunakan sistem antrian dengan mendahulukan calon pengguna menara yang lebih dahulu menyampaikan permintaan penggunaan menara dengan tetap memperhatikan kelayakan dan kemampuan.

Pasal 20

Penggunaan bersama menara wajib dituangkan dalam perjanjian tertulis dan dilaporkan kepada Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi.

Pasal 21

Pemerintah daerah kabupaten/kota atau pemerintah provinsi DKI Jakarta wajib memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam memberikan Izin Mendirikan Bangunan Menara di wilayah administrasinya.

BAB VII BIAYA

Pasal 22

- (1) Penyedia menara atau pengelola menara berhak memungut biaya penggunaan bersama menara kepada penyelenggara telekomunikasi yang menggunakan menaranya.
- (2) Biaya penggunaan bersama menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan dengan harga yang wajar berdasarkan perhitungan biaya investasi, operasi, pengembalian modal dan keuntungan.

BAB VIII PENGAWASAN DAN PENGENDALIAN

Pasal 23

Pengawasan dan pengendalian terhadap pelaksanaan Peraturan Bersama ini dilaksanakan oleh masing-masing instansi teknis.

Pasal 24

Gubernur selaku wakil Pemerintah di daerah melakukan koordinasi pembinaan dan pengawasan penggunaan bersama menara di dalam wilayah administrasinya.

BAB IX SANKSI

Pasal 25

Dalam hal terdapat pelanggaran, Bupati/Walikota atau Gubernur Provinsi DKI Jakarta dapat memberikan sanksi administratif berupa teguran, peringatan, pengenaan denda, atau pencabutan izin sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

BAB X PENGECUALIAN

Pasal 26

Ketentuan penggunaan bersama menara sebagaimana diatur dalam Peraturan Bersama ini tidak berlaku untuk

- a. menara yang digunakan untuk keperluan jaringan utama; dan/atau
- b. menara yang dibangun pada daerah-daerah yang belum mendapatkan layanan telekomunikasi atau daerah-daerah yang tidak layak secara ekonomis.

Pasal 27

Penyelenggara telekomunikasi dapat bertindak sebagai perintis di daerah sebagaimana dalam Pasal 26 huruf b dan tidak diwajibkan membangun atau menggunakan menara bersama.

BAB XI KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 28

- (1) Penyedia menara yang telah memiliki Izin Mendirikan Bangunan Menara dan telah selesai atau sedang membangun menaranya sebelum Peraturan Bersama ini ditetapkan wajib menyesuaikan dengan ketentuan dalam Peraturan Bersama ini paling lama 2 (dua) tahun terhitung sejak Peraturan Bersama ini ditetapkan.
- (2) Penyedia menara yang telah memiliki Izin Mendirikan Bangunan Menara dan belum membangun menaranya sebelum Peraturan Bersama ini ditetapkan wajib menyesuaikan dengan ketentuan dalam Peraturan Bersama ini.
- (3) Menara telekomunikasi yang telah dibangun dan lokasinya sesuai dengan rencana tata ruang wilayah dan/atau rencana detail tata ruang wilayah kabupaten/kota dan provinsi DKI Jakarta dan/atau rencana tata bangunan dan lingkungan, diprioritaskan untuk digunakan sebagai menara bersama.

Pasal 29

Pengelola menara dan penyedia jasa konstruksi untuk membangun menara wajib untuk menyesuaikan dengan ketentuan dalam Pasal 5 ayat (4) Peraturan Bersama ini paling lama 2 (dua) tahun terhitung sejak Peraturan Bersama ini ditetapkan.

Pasal 30

Dengan berlakunya Peraturan Bersama ini, semua ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan menara telekomunikasi tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan Peraturan Bersama ini.

BAB XII KETENTUAN PENUTUP

Pasal 31

Peraturan Bersama ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan : di Jakarta
pada tanggal : 30 Maret 2009

MENTERI DALAM NEGERI,

MENTERI PEKERJAAN UMUM

ttd

ttd

H. MARDIYANTO

DJOKO KIRMANTO

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA

KEPALA BADAN KOORDINASI
PENANAMAN MODAL

ttd

ttd

MOHAMMAD NUH

MUHAMMAD LUTFI

Lampiran 2: Permen Kemenkominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi



**PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA**

NOMOR: 02/PER/M.KOMINFO/3/2008

TENTANG

**PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,

- Menimbang :**
- a. bahwa Menara Telekomunikasi merupakan salah satu infrastruktur pendukung yang utama dalam penyelenggaraan telekomunikasi yang vital dan memerlukan ketersediaan lahan, bangunan dan ruang udara;
 - b. bahwa dalam rangka efektivitas dan efisiensi penggunaan Menara Telekomunikasi harus memperhatikan faktor keamanan lingkungan, kesehatan masyarakat dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa sehubungan dengan butir a dan b di atas dipandang perlu menetapkan pedoman penggunaan Menara Telekomunikasi yang ditetapkan dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3817);
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);

Lampiran 2: Permen Kementekominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi



**PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA**

NOMOR: 02/PER/M.KOMINFO/3/2008

TENTANG

**PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,

- Menimbang :**
- a. bahwa Menara Telekomunikasi merupakan salah satu infrastruktur pendukung yang utama dalam penyelenggaraan telekomunikasi yang vital dan memerlukan ketersediaan lahan, bangunan dan ruang udara;
 - b. bahwa dalam rangka efektivitas dan efisiensi penggunaan Menara Telekomunikasi harus memperhatikan faktor keamanan lingkungan, kesehatan masyarakat dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa sehubungan dengan butir a dan b di atas dipandang perlu menetapkan pedoman penggunaan Menara Telekomunikasi yang ditetapkan dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3817);
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);

Lampiran 2: Permen Kemenkominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi



**PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA**

NOMOR: 02/PER/M.KOMINFO/3/2008

TENTANG

**PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,

- Menimbang :**
- a. bahwa Menara Telekomunikasi merupakan salah satu infrastruktur pendukung yang utama dalam penyelenggaraan telekomunikasi yang vital dan memerlukan ketersediaan lahan, bangunan dan ruang udara;
 - b. bahwa dalam rangka efektivitas dan efisiensi penggunaan Menara Telekomunikasi harus memperhatikan faktor keamanan lingkungan, kesehatan masyarakat dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa sehubungan dengan butir a dan b di atas dipandang perlu menetapkan pedoman penggunaan Menara Telekomunikasi yang ditetapkan dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3817);
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);

Lampiran 2: Permen Kemenkominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi



**PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA**

NOMOR: 02/PER/M.KOMINFO/3/2008

TENTANG

**PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,

- Menimbang :**
- a. bahwa Menara Telekomunikasi merupakan salah satu infrastruktur pendukung yang utama dalam penyelenggaraan telekomunikasi yang vital dan memerlukan ketersediaan lahan, bangunan dan ruang udara;
 - b. bahwa dalam rangka efektivitas dan efisiensi penggunaan Menara Telekomunikasi harus memperhatikan faktor keamanan lingkungan, kesehatan masyarakat dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa sehubungan dengan butir a dan b di atas dipandang perlu menetapkan pedoman penggunaan Menara Telekomunikasi yang ditetapkan dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3817);
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);

Lampiran 2: Permen Kemenkominfo No. 2/2008 tentang Menara Bersama Telekomunikasi



**PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA**

NOMOR: 02/PERM.KOMINFO/3/2008

TENTANG

**PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,

- Menimbang :**
- a. bahwa Menara Telekomunikasi merupakan salah satu infrastruktur pendukung yang utama dalam penyelenggaraan telekomunikasi yang vital dan memerlukan ketersediaan lahan, bangunan dan ruang udara;
 - b. bahwa dalam rangka efektivitas dan efisiensi penggunaan Menara Telekomunikasi harus memperhatikan faktor keamanan lingkungan, kesehatan masyarakat dan estetika lingkungan;
 - c. bahwa sehubungan dengan butir a dan b di atas dipandang perlu menetapkan pedoman penggunaan Menara Telekomunikasi yang ditetapkan dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika.
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3817);
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 54, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3833);

(lanjutan)

3. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor: 154, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3881);
4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 28 Tahun 2002 tentang Bangunan Gedung (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2002 Nomor: 53);
5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor: 125, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 4437) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor: 3 Tahun 2005;
6. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 67);
7. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 68);
8. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor: 52 Tahun 2000 tentang Penyelenggaraan Telekomunikasi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor: 107, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3980);
9. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor: 53 Tahun 2000 tentang Penggunaan Spektrum Frekuensi Radio dan Orbit Satelit (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor: 108, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 3981);
10. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor: 9 Tahun 2005 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Negara Republik Indonesia sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor: 94 Tahun 2006;
11. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor: 10 Tahun 2005 tentang Unit Organisasi dan Tugas Eselon I Kementerian Negara Republik Indonesia sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden Nomor: 7 Tahun 2007;
12. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor: 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan antara Pemerintah, Pemerintahan Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor: 82, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor: 4737);

13. Keputusan Menteri Perhubungan Nomor: KM.20 Tahun 2001 tentang Penyelenggaraan Jaringan Telekomunikasi sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 43/P/M.KOMINFO/12/2007;
14. Keputusan Menteri Perhubungan Nomor: KM.35 Tahun 2004 tentang Penyelenggaraan Jaringan Tetap Lokal Tanpa Kabel dengan Mobilitas Terbatas;
15. Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 01/P/M.Kominfo/4/2005 tentang Organisasi dan Tata Kerja Departemen Komunikasi dan Informatika;
16. Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 03/P/M.Kominfo/5/2005 tentang Penyesuaian Kata Sebutan pada Beberapa Keputusan/Peraturan Menteri Perhubungan yang Mengatur Materi Muatan Khusus di Bidang Pos dan Telekomunikasi.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan: PERATURAN MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA TENTANG PEDOMAN PEMBANGUNAN DAN PENGGUNAAN MENARA BERSAMA TELEKOMUNIKASI.

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Telekomunikasi adalah setiap pemancaran, pengiriman dan/atau penerimaan dari setiap informasi dalam bentuk tanda-tanda, isyarat, tulisan, gambar, suara, dan bunyi melalui sistem kawat, optik, radio, atau sistem elektromagnetik lainnya.
2. Penyelenggaraan Telekomunikasi adalah kegiatan penyediaan dan pelayanan telekomunikasi sehingga memungkinkan terselenggaranya telekomunikasi.
3. Menara adalah bangunan khusus yang berfungsi sebagai sarana penunjang untuk menempatkan peralatan telekomunikasi yang desain atau bentuk konstruksinya disesuaikan dengan keperluan penyelenggaraan telekomunikasi.

4. Menara Bersama adalah Menara Telekomunikasi yang digunakan secara bersama-sama oleh Penyelenggara Telekomunikasi.
5. Penyelenggara Telekomunikasi adalah perseorangan, koperasi, badan usaha milik daerah, badan usaha milik negara, badan usaha swasta, instansi pemerintah, dan instansi pertahanan keamanan negara.
6. Penyedia Menara adalah badan usaha yang membangun, memiliki, menyediakan serta menyewakan Menara Telekomunikasi untuk digunakan bersama oleh Penyelenggara Telekomunikasi.
7. Pengelola Menara adalah badan usaha yang mengelola atau mengoperasikan Menara yang dimiliki oleh pihak lain.
8. Kontraktor Menara adalah penyedia jasa orang perseorangan atau badan usaha yang dinyatakan ahli yang profesional di bidang jasa konstruksi pembangunan Menara yang mampu menyelenggarakan kegiatannya untuk mewujudkan suatu hasil perencanaan Menara untuk pihak lain.
9. Jaringan Utama adalah bagian dari jaringan infrastruktur telekomunikasi yang menghubungkan berbagai elemen jaringan telekomunikasi yang berfungsi sebagai *Central Trunk*, *Mobile Switching Center (MSC)* dan *Base Station Controller (BSC)*.
10. Izin Mendirikan Menara adalah izin mendirikan bangunan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
11. Badan Usaha Indonesia adalah orang perseorangan atau badan hukum yang didirikan dengan hukum Indonesia, mempunyai tempat kedudukan di Indonesia, serta beroperasi di Indonesia.
12. Pemerintah Daerah adalah Gubernur, Bupati atau Walikota atau perangkat daerah sebagai unsur penyelenggara Pemerintah Daerah.
13. Menteri adalah Menteri yang ruang lingkup tugas dan tanggung jawabnya di bidang telekomunikasi dan informatika.
14. Direktur Jenderal adalah Direktur Jenderal yang ruang lingkup tugas dan tanggung jawabnya di bidang Pos dan Telekomunikasi.

BAB II PEMBANGUNAN MENARA

Pasal 2

Demi efisiensi dan efektifitas penggunaan ruang, maka Menara harus digunakan secara bersama dengan tetap memperhatikan kesinambungan pertumbuhan industri telekomunikasi.

Pasal 3

- (1) Pembangunan Menara dapat dilaksanakan oleh :
 - a. Penyelenggara telekomunikasi;
 - b. Penyedia Menara; dan/atau
 - c. Kontraktor Menara.
- (2) Pembangunan Menara harus memiliki Izin Mendirikan Menara dari instansi yang berwenang sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- (3) Pemberian Izin Mendirikan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib memperhatikan ketentuan tentang penataan ruang sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- (4) Penyelenggara Telekomunikasi, Penyedia Menara, dan atau Kontraktor Menara dalam mengajukan Izin Mendirikan Menara wajib menyampaikan informasi rencana penggunaan Menara Bersama.
- (5) Informasi sebagaimana dimaksud pada ayat (4) harus dilakukan dengan perjanjian tertulis antara Penyelenggara Telekomunikasi.

Pasal 4

- (1) Pemerintah Daerah harus menyusun pengaturan penempatan lokasi Menara sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- (2) Pemerintah Daerah dalam menyusun pengaturan penempatan Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus mempertimbangkan aspek – aspek teknis dalam penyelenggaraan telekomunikasi dan prinsip-prinsip penggunaan Menara Bersama.
- (3) Pengaturan penempatan lokasi Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus memperhatikan prinsip-prinsip tata kelola pemerintahan yang baik, dilakukan dengan mekanisme yang transparan dan dengan melibatkan peran masyarakat dalam menentukan kebijakan untuk penataan ruang yang efisien dan efektif demi kepentingan umum.

Pasal 5

- (1) Bidang usaha jasa konstruksi untuk pembangunan Menara sebagai bentuk bangunan dengan fungsi khusus merupakan bidang usaha yang tertutup untuk penanaman modal asing.
- (2) Penyedia Menara, Pengelola Menara atau Kontraktor Menara yang bergerak dalam bidang usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) adalah Badan Usaha Indonesia yang seluruh modalnya atau kepemilikan sahamnya dimiliki oleh pelaku usaha dalam negeri.
- (3) Penyelenggara Telekomunikasi yang Menaranya dikelola pihak ketiga harus menjamin bahwa pihak ketiga tersebut memenuhi kriteria sebagai Pengelola Menara dan/atau Penyedia Menara sebagaimana yang dimaksud pada ayat (2).
- (4) Penyelenggara Telekomunikasi yang pembangunan Menaranya dilakukan oleh pihak ketiga harus menjamin bahwa pihak ketiga tersebut memenuhi kriteria Kontraktor Menara sebagaimana yang dimaksud pada ayat (2).

Pasal 6

Pembangunan Menara harus sesuai dengan standar baku tertentu untuk menjamin keamanan lingkungan dengan memperhitungkan faktor-faktor yang menentukan kekuatan dan kestabilan konstruksi Menara, antara lain:

- a. tempat/space penempatan antena dan perangkat telekomunikasi untuk penggunaan bersama;
- b. ketinggian Menara;
- c. struktur Menara;
- d. rangka struktur Menara;
- e. pondasi Menara; dan
- f. kekuatan angin.

Pasal 7

- (1) Menara harus dilengkapi dengan sarana pendukung dan identitas hukum yang jelas.
- (2) Sarana pendukung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, antara lain:
 - a. pentanahan (*grounding*);
 - b. penangkal petir;
 - c. catu daya;
 - d. lampu Halangan Penerbangan (*Aviation Obstruction Light*); dan
 - e. marka Halangan Penerbangan (*Aviation Obstruction Marking*).

- (3) Identitas hukum terhadap Menara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) antara lain:
- a. nama pemilik Menara;
 - b. lokasi Menara;
 - c. tinggi Menara;
 - d. tahun pembuatan/pemasangan Menara;
 - e. Kontraktor Menara; dan
 - f. beban maksimum Menara.

BAB III

KETENTUAN PEMBANGUNAN MENARA DI KAWASAN TERTENTU

Pasal 8

Izin Mendirikan Menara di kawasan tertentu harus memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku untuk kawasan dimaksud.

Pasal 9

Kawasan tertentu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 merupakan kawasan yang sifat dan peruntukannya memiliki karakteristik tertentu, antara lain:

- a. kawasan bandar udara/pelabuhan;
- b. kawasan pengawasan militer;
- c. kawasan cagar budaya;
- d. kawasan pariwisata; atau
- e. kawasan hutan lindung.

BAB IV

PENGGUNAAN MENARA BERSAMA

Pasal 10

Penyelenggara Telekomunikasi atau Penyedia Menara yang memiliki Menara, atau Pengelola Menara yang mengelola Menara, harus memberikan kesempatan yang sama tanpa diskriminasi kepada para Penyelenggara Telekomunikasi lain untuk menggunakan Menara miliknya secara bersama-sama sesuai kemampuan teknis Menara.

Pasal 11

Calon pengguna Menara dalam mengajukan surat permohonan untuk penggunaan Menara Bersama harus memuat keterangan sekurang-kurangnya, antara lain:

- a. nama Penyelenggara Telekomunikasi dan penanggung jawabnya;
- b. izin penyelenggaraan telekomunikasi;
- c. maksud dan tujuan penggunaan Menara yang diminta dan spesifikasi teknis perangkat yang digunakan; dan
- d. kebutuhan akan ketinggian, arah, jumlah, atau beban Menara.

Pasal 12

- (1) Penggunaan Menara Bersama oleh Penyelenggara Telekomunikasi dilarang menimbulkan interferensi yang merugikan.
- (2) Dalam hal terjadi interferensi yang merugikan, Penyelenggara Telekomunikasi yang menggunakan Menara Bersama harus saling berkoordinasi.
- (3) Dalam hal koordinasi sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak menghasilkan kesepakatan, Penyelenggara Telekomunikasi yang menggunakan Menara Bersama, Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara dan/atau Penyedia Menara dapat meminta Direktur Jenderal untuk melakukan mediasi.

BAB V**PRINSIP-PRINSIP PENGGUNAAN MENARA BERSAMA****Pasal 13**

- (1) Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara, Penyedia Menara dan/atau Pengelola Menara harus memperhatikan ketentuan hukum tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara, Penyedia Menara dan/atau Pengelola Menara harus menginformasikan ketersediaan kapasitas Menaranya kepada calon pengguna Menara secara transparan.
- (3) Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara, Penyedia Menara, dan/atau Pengelola Menara harus menggunakan sistem antrian dengan mendahulukan calon pengguna Menara yang lebih dahulu menyampaikan permintaan penggunaan Menara dengan tetap memperhatikan kelayakan dan kemampuan.

Pasal 14

- (1) Penggunaan Menara Bersama antara Penyelenggara Telekomunikasi, antar Penyedia Menara dengan Penyelenggara Telekomunikasi, atau antar Pengelola Menara dengan Penyelenggara Telekomunikasi, harus dituangkan dalam perjanjian tertulis dan dicatatkan kepada Direktorat Jenderal.
- (2) Pencatatan atas perjanjian tertulis oleh Direktorat Jenderal sebagaimana yang dimaksud pada ayat (1) didasarkan atas permohonan yang harus dilakukan oleh Penyelenggara Telekomunikasi, Penyedia Menara atau Pengelola Menara.

Pasal 15

Pemerintah Daerah harus memperhatikan ketentuan hukum tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam pembangunan Menara pada wilayahnya.

BAB VI**BIAYA****Pasal 16**

- (1) Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara, Penyedia Menara, dan/atau Pengelola Menara berhak memungut biaya penggunaan Menara Bersama kepada Penyelenggara Telekomunikasi yang menggunakan Menaranya.
- (2) Biaya penggunaan Menara Bersama sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan oleh Penyelenggara Telekomunikasi yang memiliki Menara atau Penyedia Menara atau Pengelola Menara dengan harga yang wajar berdasarkan perhitungan biaya investasi, operasi, pengembalian modal dan keuntungan.

BAB VII**PENGAWASAN DAN PENGENDALIAN****Pasal 17**

Pengawasan dan pengendalian terhadap pelaksanaan Peraturan ini dilaksanakan oleh Direktur Jenderal.

BAB VIII PENGECUALIAN

Pasal 18

Ketentuan penggunaan Menara Bersama sebagaimana diatur dalam Peraturan ini tidak berlaku untuk :

- a. Menara yang digunakan untuk keperluan Jaringan Utama; atau
- b. Menara yang dibangun pada daerah-daerah yang belum mendapatkan layanan telekomunikasi atau daerah-daerah yang tidak layak secara ekonomis.

Pasal 19

Dalam hal Penyelenggara Telekomunikasi bertindak sebagai perintis di daerah sebagaimana dalam pasal 18 butir (b) maka kepadanya tidak diharuskan membangun Menara Bersama.

BAB IX KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 20

- (1) Penyelenggara Telekomunikasi atau Penyedia Menara, yang telah memiliki Izin Mendirikan Menara dan telah membangun Menaranya sebelum peraturan ini ditetapkan, harus menyesuaikan dengan ketentuan-ketentuan dalam peraturan ini paling lama 2 (dua) tahun sejak peraturan ini berlaku .
- (2) Penyelenggara Telekomunikasi atau Penyedia Menara, yang telah memiliki Izin Mendirikan Menara namun belum membangun Menaranya sebelum peraturan ini ditetapkan, harus menyesuaikan dengan ketentuan-ketentuan dalam peraturan ini.

BAB X**SANKSI****Pasal 21**

Pemerintah dan/atau Pemerintah Daerah dapat memberikan sanksi administratif berupa teguran, peringatan, pengenaan denda, atau pencabutan izin sesuai dengan peraturan perundangan-undangan.

BAB XI**KETENTUAN PENUTUP****Pasal 22**

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di : J A K A R T A
Pada tanggal : 17 Maret

2008

MENTERI KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA,



MOHAMMAD NUH

**DAFTAR PERUSAHAAN PENYEDIA JASA TELEKOMUNIKASI
SELULER INDONESIA 2010**

No.	Nama Operator	Jenis Produk		
		GSM	CDMA	Satelit
1	PT. Bakrie Telecom, Tbk		Esia, Wifone, Wimode	
2	PT. Indosat, Tbk	IM3, Mentari, Matrix	StarOne	
3	PT. Mobile-8 Telecom, Tbk		Fren, Hapi, Mobi	
4	PT. Sampoerna Telekomunikasi Indonesia, Tbk		Ceria	
5	PT. Smart Telecom, Tbk		Smart	
6	PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk		TelkomFlexi	
7	PT. Hutchison Charoen Pokphand Telecommunications Indonesia, Tbk	3 (Three)		
8	PT. Natrindo Telepon Seluler, Tbk	AXIS		
9	PT. Pasifik Satelit Nusantara	ByRU R-190		ByRU MARINE, PASTI
10	PT. Telkomsel, Tbk	SimPATI, KartuAs, KartuHALO		
11	PT. XL Axiata, Tbk	XL Prabayar, XL Pascabayar		

Sumber : Data diolah dari Website Milik Masing-Masing Operator Per-Maret 2010

A. PERTANYAAN IDENTIFIKASI EKSISTENSI DAN METAMORFOSIS INDUSTRI MENARA TELEKOMUNIKASI

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah dengan salah satu jawaban yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan.

1. Apakah perusahaan mengetahui tentang peraturan baru yang mengatur tentang Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi?

- Ya.
 Tidak.
 Pernah mendengar.

Isilah pertanyaan di bawah ini dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan/atau keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk opsi lain-lain (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

2. Apakah produk barang/jasa yang ditawarkan (jual) oleh perusahaan :

- Jasa (Penyewaan) infrastruktur penunjang telekomunikasi termasuk Menara Telekomunikasi.
 Jasa telekomunikasi selular (suara/data).
 Jasa Telekomunikasi non-selular (data/suara)
 Jasa Telekomunikasi lainnya, sebutkan
 Jasa lainnya diluar telekomunikasi, sebutkan
 Alat telekomunikasi selular / non-selular)*
 Alat penunjang telekomunikasi selular / non-selular)*
 Alat non-telekomunikasi lainnya, sebutkan

3. Sebagai apa sajakah fungsi "Menara Telekomunikasi" yang dimiliki perusahaan saat ini :

- Aset perusahaan, jumlah menara
 Bisnis perusahaan, jumlah menara
 Komponen faktor produksi sebagian atau seluruh produk jualan utama perusahaan.
 Lainnya, sebutkan

4. Siapakah pembeli/pengguna produk menara telekomunikasi yang dimiliki oleh perusahaan :

- Operator Telekomunikasi selular, sebutkan
 Non-operator Telekomunikasi selular, sebutkan
 Negara atau Lembaga terkait negara, sebutkan
 Internal (divisi lain, mis.) di Perusahaan .
 Anak/Induk Perusahaan.

5. Apakah jenis transaksi yang digunakan dalam proses penjualan dan/atau pembelian produk menara telekomunikasi :

- Kontrak-sewa berkala.
 Kontrak-sewa permanen.
 Imbal-beli.
 Beli-putus.
 Kerjasama operasi (pengelolaan).
 Kepemilikan bersama.
 Lainnya, sebutkan

6. Jika perusahaan sebelum terbitnya regulasi menara bersama sudah memiliki menara telekomunikasi, rencana apa yang akan dilakukan terkait usaha perusahaan guna mengantisipasi dan mengambil keuntungan atas regulasi baru tersebut :

- Menjual seluruh menara telekomunikasi yang dimiliki guna efisiensi.
 Menjual sebagian menara telekomunikasi yang dimiliki sampai jumlah yang dianggap efisien.
 Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada dan bahkan menambah jumlahnya.
 Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada tapi tidak berusaha menambah jumlahnya.
 Membentuk anak perusahaan baru yang khusus mengelola (berbisnis) menara telekomunikasi milik perusahaan induk.
 Strategi lainnya, seperti

B. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI AWAL DAMPAK REGULASI TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan/atau keinginan perusahaan

I Membatasi jumlah atau lingkup pemasok

- 1 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberikan hak eksklusif kepada satu atau sebagian kecil pemasok tertentu dalam menyediakan barang atau jasa?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 2 Apakah pembuatan lisensi, ijin atau proses otorisasi sebagai persyaratan operasi yang diatur pada peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberatkan sehingga dapat dipandang sebagai bentuk hambatan untuk masuk pasar?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 3 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan membatasi kemampuan beberapa pemasok untuk menyediakan barang atau jasa?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 4 Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan bisa menaikkan biaya masuk atau keluar dari pasar yang dalam hal ini potensial disebabkan oleh tindakan tertentu oleh pemasok tertentu?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 5 Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan menciptakan halangan geografis bagi kemampuan perusahaan untuk menyediakan barang atau jasa, menginvestasikan modal atau menyediakan tenaga kerja?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

II Membatasi kemampuan pemasok untuk bersaing

- 6 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan mengendalikan atau secara substansial mempengaruhi harga dan produksi barang atau jasa?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 7 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan membatasi kebebasan pemasok untuk mengiklankan atau memasarkan barang atau jasa?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

B. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI AWAL DAMPAK REGULASI TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan/atau keinginan perusahaan

- 8 Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi baru ini yang dalam penentuan standar mutu produknya diatur, hanya memberikan keuntungan bagi beberapa pemasok tertentu saja?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 9 Apakah juga pengaturan standar mutu produk tersebut di atas dipandang terlalu tinggi melebihi tingkat yang akan dibutuhkan oleh (Operator Selular, misalnya) konsumen secara umum?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 10 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan menaikkan biaya produksi bagi beberapa tipe pemasok? (misalnya pelaku usaha lama dan atau pelaku usaha baru, jadi harus terbebani biaya tambahan untuk ikuti regulasi, seperti untuk pengadaan alat baru (investasi modal), sistematika kerja baru yang menyebabkan perlunya divisi atau pegawai tambahan, dsb; atau variasi tindakan diskriminasi antar tipe pemasok lainnya)

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

III Mengurangi dorongan pemasok untuk bersaing secara ketat

- 11 Apakah dengan hadirnya peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini bagi para pelaku usaha di industri dirasakan perlu untuk melakukan suatu rezim *swa-regulasi* atau *regulasi bersama*)*?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 12 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini isinya dirasakan mensyaratkan atau meminta informasi mengenai output, harga, penjualan atau biaya pemasok untuk kepentingan publikasi?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 13 Dan apakah dengan persyaratan pembukaan informasi tersebut dipandang akan mengganggu motivasi pemasok untuk tetap berkompetisi?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

- 14 Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan atau disadari akan membebaskan (diskriminasi) kelompok pemasok tertentu dari pelaksanaan hukum persaingan usaha yang umum berlaku?

Ya
 Tidak
 Tidak tahu

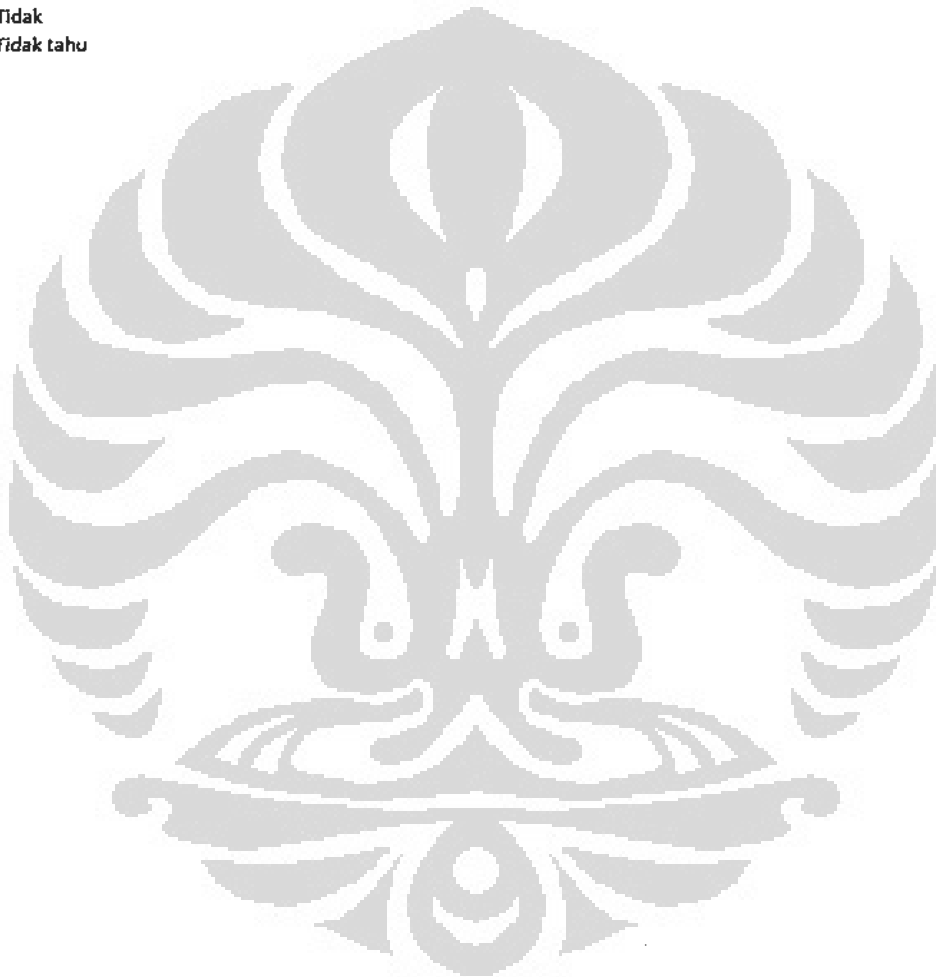
B. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI AWAL DAMPAK REGULASI TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan/atau keinginan perusahaan

- 15 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan mengurangi mobilitas konsumen untuk memilih di antara pemasok barang atau jasa, karena terbebani biaya eksplisit maupun implisit untuk pindah pemasok (switching cost)?

- Ya
 Tidak
 Tidak tahu



Lampiran 6: Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Hulu)

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI : _____

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". [pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban]

Pertanyaan Utama yang sangat penting untuk diberikan jawaban

1. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini baik secara langsung maupun tidak langsung dirasakan mempengaruhi industri vendor alat-alat telekomunikasi (industri hulu)?

- Ya karena regulasi memberikan insentif berupa pasar yang lebih besar
- Ya karena regulasi memberikan dis-insentif berupa pasar yang mengecil
- Ya karena regulasi menciptakan keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih buruk di industri
- Ya karena regulasi memotivasi industri vendor alat-alat telekomunikasi (industri hulu) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)
- Ya karena regulasi mengurangi motivasi industri vendor alat-alat telekomunikasi (industri hulu) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

Pertanyaan Tambahan yang mohon untuk diberikan jawaban jika berkenan

1. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini di pandang dapat memberi pengaruh buruk bagi iklim persaingan usaha terutama diantara pemain lama di industri?

- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang alibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

2. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberikan hambatan terhadap masuknya pelaku usaha baru untuk masuk pasar?

- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang alibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi secara eksplisit menutup masuknya pelaku usaha baru.
- Tidak memberikan hambatan.
- Lain-lain, sebutkan

3. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara signifikan mempengaruhi harga dan produksi barang/jasa?

- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi menghilangkan dan atau mengurangi beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang alibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memaksa perusahaan untuk membuka data-data penting terkait komponen penyusun harga jual produk.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis berkurang.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis bertambah.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

4. Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan akan mempengaruhi kualitas dan keragaman barang/jasa dalam pasar?

- Ya karena regulasi mempunyai pengaturan standar mutu yang terlalu kaku.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

(lanjutan)

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI : _____

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

5. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memiliki pengaruh kepada motivasi industri dalam berinovasi?

- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi,
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

6. Apakah peraturan menara telekomunikasi bersama yang baru ini dipandang dapat membatasi pertumbuhan pasar?

- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi,
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak membatasi
- Lain-lain, sebutkan

Lampiran 7: Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Menara Telekomunikasi)

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

Pertanyaan Utama yang sangat penting untuk diberikan jawaban

- 1 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini di pandang dapat memberi pengaruh buruk bagi iklim persaingan usaha terutama diantara pemain lama di industri?
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan
- 2 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberikan hambatan terhadap masuknya pelaku usaha baru untuk masuk pasar?
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi secara eksplisit menutup masuknya pelaku usaha baru.
- Tidak memberikan hambatan.
- Lain-lain, sebutkan
- 3 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara signifikan mempengaruhi harga dan produksi barang/jasa?
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi menghilangkan dan atau mengurangi beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memaksa perusahaan untuk membuka data-data penting terkait komponen penyusun harga jual produk.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis berkurang.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis bertambah.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan
- 4 Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan akan memengaruhi kualitas dan keragaman barang/jasa dalam pasar?
- Ya karena regulasi mempunyai pengaturan standar mutu yang terlalu kaku.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan
- 5 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memiliki pengaruh kepada motivasi industri dalam berinovasi?
- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan
- 6 Apakah peraturan menara telekomunikasi bersama yang baru ini dipandang dapat membatasi pertumbuhan pasar?
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak membatasi
- Lain-lain, sebutkan

(lanjutan)

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI :

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

Pertanyaan Tambahan yang mohon untuk diberikan jawaban jika berkenan

7. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini baik secara langsung maupun tidak langsung dirasakan mempengaruhi industri hulu (kontraktor menara, vendor alat-alat telekomunikasi) dan industri hilir (operator telekomunikasi selular)?

- Ya karena regulasi memberikan insentif berupa efisiensi kepada komponen biaya produksi
- Ya karena regulasi memberikan dis-insentif berupa inefisiensi kepada komponen biaya produksi
- Ya karena regulasi menciptakan keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri menara bersama telekomunikasi
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih buruk di industri menara bersama telekomunikasi
- Ya karena regulasi memotivasi industri hulu (kontraktor menara, vendor alat-alat telekomunikasi) dan industri hilir (operator telekomunikasi selular)
- Ya karena regulasi mengurangi motivasi industri hulu (kontraktor menara, vendor alat-alat telekomunikasi) dan industri hilir (operator telekomunikasi selular)
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

Lampiran 8: Kuesioner Bag. C. Evaluasi Menyeluruh (Industri Hilir)

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI:

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

Pertanyaan Utama yang sangat penting untuk diberikan jawaban

1. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini baik secara langsung maupun tidak langsung dirasakan mempengaruhi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) ?

- Ya karena regulasi memberikan insentif berupa efisiensi kepada komponen biaya produksi
- Ya karena regulasi memberikan dis-insentif berupa inefisiensi kepada komponen biaya produksi
- Ya karena regulasi menciptakan keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri menara bersama telekomunikasi
- Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih buruk di industri menara bersama telekomunikasi
- Ya karena regulasi memotivasi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)
- Ya karena regulasi mengurangi motivasi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

Pertanyaan Tambahan yang mohon untuk diberikan jawaban jika berkenan

1. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini di pandang dapat memberi pengaruh buruk bagi iklim persaingan usaha terutama diantara pemain lama di industri?

- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

2. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberikan hambatan terhadap masuknya pelaku usaha baru untuk masuk pasar?

- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi secara eksplisit menutup masuknya pelaku usaha baru.
- Tidak memberikan hambatan.
- Lain-lain, sebutkan

3. Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara signifikan mempengaruhi harga dan produksi barang/jasa?

- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi menghilangkan dan atau mengurangi beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi menimbulkan biaya pertukaran (switching cost) yang akibatkan kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok.
- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memaksa perusahaan untuk membuka data-data penting terkait komponen penyusun harga jual produk.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis berkurang.
- Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produksi pemasok otomatis bertambah.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

4. Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan akan memengaruhi kualitas dan keragaman barang/jasa dalam pasar?

- Ya karena regulasi mempunyai pengaturan standar mutu yang terlalu ketat.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

NAMA PERUSAHAAN / INSTITUSI : _____

Isilah dengan pernyataan yang paling sesuai dan mewakili pendapat dan keinginan perusahaan, dapat dipilih lebih dari satu jika perlu termasuk lain-lain kecuali jawaban perusahaan adalah "Tidak". (pada bagian opsi yang bertitik-titik mohon diisi beberapa penjelasan jawaban)

5 Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memiliki pengaruh kepada motivasi industri dalam berinovasi?

- Ya karena regulasi membatasi dan atau menghalangi perusahaan untuk beriklan dan berpromosi.
- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi.
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu.
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak berpengaruh.
- Lain-lain, sebutkan

6 Apakah peraturan menara telekomunikasi bersama yang baru ini dipandang dapat membatasi pertumbuhan pasar?

- Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu, bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi.
- Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi
- Ya karena regulasi memberikan Pengecualian (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjangkan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu
- Ya karena regulasi secara eksplisit tertutup bagi pelaku usaha baru.
- Tidak membatasi
- Lain-lain, sebutkan

DAFTAR NAMA (PERUSAHAAN) NARASUMBER

NO.	NAMA PROVIDER MENARA	KODE NARASUMBER	KETERANGAN
1	PT. Mobile-8 Telecom, Tbk	2	Industri Hilir
2	PT. Natrindo Telepon Seluler	7	Industri Hilir
3	PT. XL-Axiata, Tbk	10	Industri Hilir
4	PT. United Towerindo	11	Industri Sasaran
5	PT. Tower Bersama	12	Industri Sasaran
6	PT. Bali Telekom	13	Industri Sasaran
7	PT. Deltacomsel Indonesia	14	Industri Sasaran
8	PT. Solusindo Kreasi Pratama (Indonesian Tower)	15	Industri Sasaran
9	PT. Komet Konsorsium	16	Industri Sasaran
10	PT. Pandu Sarana Global	17	Industri Sasaran
11	PT. Profesional Telekomunikasi Indonesia (Protelindo)	18	Industri Sasaran
12	PT. Telsentec Indonesia	19	Industri Sasaran
13	PT. Wahana Lintassentral Telekomunikasindo	20	Industri Sasaran
14	PT. Telenet Internusa	22	Industri Sasaran
15	PT. Kopnatel Jaya	23	Industri Sasaran
16	PT. Mahertisa Utama	24	Industri Sasaran
17	PT. Japelkom	25	Industri Sasaran
18	PT. Gametraco	29	Industri Sasaran
19	PT. Netwave Multimedia	32	Industri Sasaran
20	PT. Prima Media Selaras	38	Industri Sasaran
21	PT. Batavia Towerindo	39	Industri Sasaran
22	PT. Nokia-Siemens Network Indonesia	40	Industri Hulu
23	PT. Bakrie Telecom, Tbk	41	Industri Hilir
24	PT. Pasifik Satelit Nusantara	42	Industri Hilir
25	PT. Alcatel-Lucent Indonesia	43	Industri Hulu
26	PT. ZTE Indonesia	44	Industri Hulu

Lampiran 10: Tabel Data Penelitian Lengkap

A. PERTANYAAN IDENTIFIKASI EKSTENSI DAN METAMORFOSIS INDUSTRI MENARA TELEKOMUNIKASI

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSentase	JUMLAH	KODE NARASumber (Urut Pada Daftar Nomor)																									
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
1.	Apakah perusahaan mengetahui tentang peraturan baru yang mengatur tentang Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi? Ya. Tidak. Pernah mendengar. Pernah produk barang/jasa yang ditawarkan (jual) oleh perusahaan: X Jasa Penyewaan Infrastruktur penunjang telekomunikasi termasuk Menara Telekomunikasi. Jasa telekomunikasi selular (suara/data). Jasa Telekomunikasi non-selular (data/suara) Jasa lainnya diluar telekomunikasi, sebutkan..... Alat telekomunikasi selular / non-selular.* Alat penunjang telekomunikasi selular / non-selular.* Alat non-telekomunikasi lainnya, sebutkan.....	22 100,00% 0,00% 0,00% 84,62% 19,23% 11,54% 7,69% 23,08% 0,00% 11,54% 0,00%	22 0 0 26 22 5 3 2 6 0 3 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
3.	Sebagai apa salahkah fungsi "Menara Telekomunikasi" yang dimiliki perusahaan saat ini. Ayer perusahaan, jumlah menara..... Bisnis perusahaan, jumlah menara..... Komponen faktor produksi sebagian atau seluruh produk/jualan utama perusahaan. lainnya, sebutkan.....	22 95,45% 100,00% 13,64% 0,00%	22 21 22 3 0	2	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	29	32	38	39	40				
4.	Siapaah pembeli/pengguna produk menara telekomunikasi yang dimiliki oleh perusahaan: X Operator Telekomunikasi selular, sebutkan..... Non-operator Telekomunikasi selular, sebutkan..... Negara atau Lembaga terkait negara, sebutkan..... Internal (divisi lain, mis. I of Perusahaan). Anak/Induk Perusahaan.	22 100,00% 4,55% 4,55% 18,18% 0,00%	22 22 1 10 4 0	2	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	29	32	38	39	40				
5.	Apakah jenis transaksi yang digunakan dalam proses penjualan dan/atau pembelian produk menara telekomunikasi: X Kontrak-sewa berkala..... Kontrak-sewa permanen. Imbal-beli. Beli-putus. Ke/jasama operasi (pengelolaan). Kepemilikan bersama. lainnya, sebutkan.....	22 95,45% 13,64% 0,00% 4,55% 9,09% 0,00% 0,00%	22 21 3 0 1 2 0 0	2	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	29	32	38	39	40				
6.	Jika perusahaan sebelum terbitnya regulasi menara bersama sudah memiliki menara telekomunikasi, rencana apa yang akan dilakukan terkait usaha perusahaan guna mengantisipasi dan mengambil keuntungan atas regulasi baru tersebut: Menjual seluruh menara telekomunikasi yang dimiliki guna efisiensi. Menjual sebagian menara telekomunikasi yang dimiliki sampai jumlah yang dianggap efisien. X Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada dan bahkan menambah jumlahnya. Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada tapi tidak berusaha menambah jumlahnya. Membentuk anak perusahaan baru yang khusus mengelola (berbisnis) menara telekomunikasi milik perusahaan induk. Strategi lainnya, seperti.....	22 4,55% 9,09% 86,36% 13,64% 13,64% 0,00%	22 1 2 19 3 3 0	2	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	29	32	38	39	40				

(lanjutan)

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSENTASE	JUMLAH	KODE NARASUMBER (Urut Padi Odiar Ntrunbar)																														
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
9	Apakah juga pengaturan standar mutu produk tersebut di atas dipandang terlalu tinggi melebihi tingkat yang akan dibutuhkan oleh (Operator, Selubur, misahya) konsumen secara umum? <input checked="" type="checkbox"/> Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> Tidak tahu	4,55% 30,91% 4,55%	22 2 20 1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
10	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan secara signifikan menaikkan biaya produksi bagi beberapa tipe pemasok? (misalnya, pelaku usaha lama dan atau pelaku usaha baru, jadi harus terbeban biaya tambahan untuk ikut regulasi, seperti untuk pengadaan alat baru (investasi modal), sistematika kerja baru yang menyebabkan perluannya divisi atau pegawai tambahan, dsb, atau variasi tindakan diskriminasi antar tipe pemasok lainnya) <input checked="" type="checkbox"/> Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> Tidak tahu	4,55% 85,36% 9,09%	22 1 19 2	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
11	Menyurangi dorongan pemasok untuk bersaling secara ketat 11. Apakah dengan hadirnya peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini bagi para pelaku usaha di industri dirasakan perlu untuk melakukan suatu reformasi regulasi atau regulasi bersama? * <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/> Tidak tahu	13,64% 4,55% 81,82%	22 3 1 18	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
12	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara signifikan dirasakan menaikkan atau menurunkan informasi mengenai output, harga, penjualan atau biaya pemasok untuk kepentingan publikasi? <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/> Tidak tahu	31,82% 18,18% 50,00%	22 7 4 11	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
13	Dan apakah dengan persyaratan pembuktian informasi tersebut dipandang akan mengganggu motivasi pemasok untuk tetap berkompetisi? <input type="checkbox"/> Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> Tidak tahu	0,00% 81,82% 18,18%	22 0 18 4	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
14	Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan atau disadari akan membebaskan (diskriminasi) kelompok pemasok tertentu dari pelaksanaan hukum persaingan usaha yang umum berlaku? <input type="checkbox"/> Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> Tidak tahu	4,55% 30,91% 4,55%	22 1 20 1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
15	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan mengurangi mobilitas konsumen untuk memilih di antara pemasok barang atau jasa, karena terbeban biaya eksplisit maupun implisit untuk pindah pemasok (switching cost)? <input type="checkbox"/> Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> Tidak tahu	4,55% 77,27% 18,18%	22 1 17 4	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP ILMU PERSAINGAN USAHA

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSENTASE	JUMLAH	KODE NARASUMBER (Urut Pada Daftar Narasumber)																			
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini di pandang dapat memberi pengaruh buruk bagi iklim persaingan usaha terutama diantara pemain lama di industri? <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan Pengeluaran (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu. <input checked="" type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan biaya peralihan (switching cost) yang alihbada kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok. <input type="checkbox"/> Tidak berpengaruh. <input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan	4,55%	22																				
2	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memberikan hambatan terhadap maunya pelaku usaha baru untuk masuk pasar? <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu) bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan Pengeluaran (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan biaya peralihan (switching cost) yang alihbada kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi secara eksplisit menutup masuknya pelaku usaha baru. <input checked="" type="checkbox"/> Tidak memberikan hambatan. <input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan, Ya, Kepada calon pelaku dan pelaku usaha dengan modal 100% asing	4,55%	22																				
3	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini secara signifikan mempengaruhi harga dan produk barang/jasa? <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi meningkatkan dan atau mengurangi beban biaya baru pada komponen ongkos produksi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan Pengeluaran (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan biaya peralihan (switching cost) yang alihbada kesulitan bagi konsumen untuk berpindah pemasok. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi membuat dan atau mengahangi perusahaan untuk berpromosi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memaksa perusahaan untuk membuka data-data penting terkait komponen pemasok harga jual produk. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produk pemasok otomatis berkurang. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi baik secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan jumlah produk pemasok otomatis bertambah. <input checked="" type="checkbox"/> Tidak berpengaruh. <input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan	4,55%	22																				
4	Apakah lewat peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasaikan secara signifikan mempengaruhi kualitas dan keragaman barang/jasa dalam pasar? <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi mempunyai pengatur standar mutu yang terlalu ketat. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan Pengeluaran (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu) bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi. <input checked="" type="checkbox"/> Ya karena regulasi secara eksplisit menutup bagi pelaku usaha baru. <input type="checkbox"/> Tidak berpengaruh. <input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan	0,00%	22																				
5	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini dirasakan memiliki pengaruh kepada industri dalam bisnisnya? <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi membuat dan atau mengahangi perusahaan untuk berpromosi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memiliki standar mutu yang terlalu berat sehingga membutuhkan modal (terlalu) bagi beberapa tipe pemasok) besar untuk dipenuhi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menimbulkan dan atau menambah beban biaya baru pada komponen ongkos produksi. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan Pengeluaran (Grandfather clause) kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan atau memperpanjang hak eksklusif secara legal kepada pemasok (lama) tertentu. <input type="checkbox"/> Ya karena regulasi secara eksplisit menutup bagi pelaku usaha baru. <input checked="" type="checkbox"/> Tidak berpengaruh. <input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan, Ya, berpengaruh positif	90,91%	20																				

INDUSTRI HILIR (OPERATOR TELEKOMUNIKASI SELULER)

A. PERTANYAAN IDENTIFIKASI EKISTENSI DAN METAMORFOSIS INDUSTRI MERARA TELEKOMUNIKASI

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSENTASE	JUMLAH DIPILIH					KODE NARASUMBER (Lihat Pada Daftar Narasumber)				
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1.	Apakah perusahaan mengetahui tentang peraturan baru yang mengatur tentang Pedoman Pembangunan dan Penggunaan Bersama Menara Telekomunikasi? <input checked="" type="checkbox"/> Ya. <input type="checkbox"/> Tidak. <input type="checkbox"/> Pernah mendengar. Apakah produk barang/jasa yang ditawarkan (jual) oleh perusahaan : <input type="checkbox"/> Jasa (penyewaan) infrastruktur peruntang telekomunikasi termasuk Menara Telekomunikasi. <input checked="" type="checkbox"/> Jasa telekomunikasi selular (suara/data). <input type="checkbox"/> Jasa Telekomunikasi non-selular (data/suara) <input type="checkbox"/> Jasa Telekomunikasi lainnya, sebutkanISP <input type="checkbox"/> Jasa lainnya diluar telekomunikasi, sebutkan <input type="checkbox"/> Alat telekomunikasi selular / non-selular <input type="checkbox"/> Alat penunjang telekomunikasi selular / non-selular <input type="checkbox"/> Alat non-telekomunikasi lainnya, sebutkan	100,00% 0,00% 0,00% 60,00% 100,00% 0,00% 20,00% 0,00% 0,00% 0,00% 0,00%	5 5 0 5 5 0 1 0 0 0 0	2 7 10 7 10 41	41 42							
3.	Sebagai apa sajaah fungsi "Menara Telekomunikasi" yang dimiliki perusahaan saat ini: <input type="checkbox"/> Aset perusahaan, jumlah menara <input type="checkbox"/> Bisnis perusahaan, jumlah menara <input checked="" type="checkbox"/> Komponen faktor produksi sebagian atau seluruh produk/jualan utama perusahaan <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan	60,00% 60,00% 100,00% 0,00%	3 3 5 0	2 7 10 10	10 10 41 42							
4.	Siapaah pembeli/pengguna produk menara telekomunikasi yang dimiliki oleh perusahaan : <input type="checkbox"/> Operator Telekomunikasi seluler, sebutkan <input type="checkbox"/> Non-operator Telekomunikasi seluler, sebutkan <input type="checkbox"/> Negara atau Lembaga terkait negara, sebutkan <input type="checkbox"/> Internal (divisi lain, mis.) di Perusahaan <input type="checkbox"/> Anak/Induk Perusahaan											
5.	Apakah jenis transaksi yang digunakan dalam proses penjualan dan/atau pembelian produk menara telekomunikasi : <input type="checkbox"/> Kontrak-sewa berkala. <input type="checkbox"/> Kontrak-sewa permanen. <input type="checkbox"/> Imbal-beli. <input type="checkbox"/> Beli-putus. <input type="checkbox"/> Kerjasama operasi (pembelian). <input type="checkbox"/> Kepemilikan bersama. <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan											
6.	Jika perusahaan sebelum terbiaya regulasi menara bersama sudah memiliki menara telekomunikasi, rencana apa yang akan dilakukan terkait usaha perusahaan guna mengantisipasi dan mengambil keuntungan atas regulasi baru tersebut : <input checked="" type="checkbox"/> Menjual sebagian menara telekomunikasi yang dimiliki kepada jumlah yang di anggap efisien. <input checked="" type="checkbox"/> Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada dan bahkan menambah jumlahnya. <input checked="" type="checkbox"/> Mempertahankan kepemilikan menara yang sudah ada tapi tidak bertaha menambah jumlahnya. <input type="checkbox"/> Membentuk anak perusahaan baru yang khusus mengelola (berbisnis) menara telekomunikasi milik perusahaan induk <input type="checkbox"/> Strategi lainnya, seperti	25,00% 75,00% 0,00% 75,00% 75,00% 0,00%	1 3 3 3 3	3 7 7 7 7 10	41 42							

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA VENDOR ALAT BTS (INDUSTRI HULU)

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSENTASE	JUMLAH DIPILIH	KODE NARASUMBER (Lihat Pada Daftar Narasumber)				
				1	2	3	4	5
1	<p>Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini baik secara langsung maupun tidak langsung dirasakan mempengaruhi industri vendor alat telekomunikasi (industri hulu)?</p> <p>1 Ya karena regulasi memberikan insentif berupa pasar yang lebih besar</p> <p>2 Ya karena regulasi memberikan dis-insentif berupa pasar yang mengecil</p> <p>3 Ya karena regulasi menciptakan keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan</p> <p>4 Ya karena regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 5 Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 6 Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih buruk di industri</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 7 Ya karena regulasi memotivasi industri vendor alat-telekomunikasi (industri hulu) untuk berinovasi (mengeuarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)</p> <p>8 Ya karena regulasi mengurangi motivasi industri vendor alat-telekomunikasi (industri hulu) untuk berinovasi (mengeuarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)</p> <p>9 Tidak berpengaruh.</p> <p>10 Lain-lain, sebutkan</p>	0,00% 0,00% 0,00% 0,00% 100,00% 0,00% 33,33% 0,00% 0,00% 0,00% 0,00%	3	40	43	44		

C. DAFTAR PERTANYAAN EVALUASI MENYELURUH TERHADAP IKLIM PERSAINGAN USAHA

INDUSTRI HILIR (OPERATOR TELEKOMUNIKASI SELULER)

NO	DAFTAR PERTANYAAN	PERSENTASE	JUMLAH DIPILIH					KODE NARASUMBER (Lihat Pada Daftar Narasumber)							
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5			
1	Apakah peraturan menara bersama telekomunikasi yang baru ini baik secara langsung maupun tidak langsung dirasakan mempengaruhi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) ?														
	<input checked="" type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan insentif berupa efisiensi kepada komponen biaya produksi	80,00%	4												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memberikan dis-insentif berupa insentif kepada komponen biaya produksi	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menciptakan keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi mengurangi keragaman produk untuk dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan perusahaan	20,00%	1												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih baik di industri menara bersama telekomunikasi	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi menghasilkan kualitas barang/jasa beredar yang lebih buruk di industri menara bersama telekomunikasi	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi memotivasi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)	40,00%	2												
	<input type="checkbox"/> Ya karena regulasi mengurangi motivasi industri operator telekomunikasi selular (industri hilir) untuk berinovasi (mengeluarkan produk baru yang inovatif, cara-cara pemasaran baru, dll)	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Tidak berpengaruh.	0,00%	0												
	<input type="checkbox"/> Lain-lain, sebutkan	20,00%	1												
		0,00%	0												