

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dan informasi memberikan dampak dalam kehidupan manusia, yakni membawa perubahan dalam hal kemudahan untuk bertukar informasi dan transaksi perdagangan. Perkembangan tersebut telah mendorong di berbagai sektor, salah satunya pada sektor bisnis yang tumbuh dengan pesat. Sektor bisnis Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang pesat terutama sektor bisnis berbasis internet atau digital yang telah melewati fase revolusi industri 4.0 dan menuju *society* 5.0. Perkembangan sektor bisnis berbasis internet atau digital yang pesat tentu tidak terlepas dari infrastruktur teknologi yang memadai, menyeluruh, dan cepat. Tren perkembangan dan perubahan minat masyarakat terhadap bisnis berbasis internet atau digital menjadi peluang yang tidak boleh diabaikan oleh para pelaku bisnis.

Pengguna internet di seluruh dunia termasuk Indonesia telah mencapai lebih dari 120 juta pengguna pada tahun 2018 dan Indonesia menempati posisi ke-6 sebagai pengguna internet yang tergolong cepat kenaikannya.<sup>1</sup> Berdasarkan hasil survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pengguna internet di Indonesia mencapai 215,63 juta orang pada periode 2022-2023. Jumlah tersebut meningkat 2,67% dibandingkan pada periode sebelumnya yang sebanyak 210,03 juta pengguna. Jumlah pengguna internet tersebut setara dengan 78,19% dari total

---

<sup>1</sup> Prastya Nugraha, A.E., & Wahyuhastuti, N, "Start Up Digital Business: Sebagai Solusi Penggerak Wirausaha Muda", Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis, Vol. 2, 2017, hal. 1.

populasi Indonesia yang sebanyak 275,77 juta jiwa.<sup>2</sup> Melihat data tersebut, kegiatan bisnis di era internet atau digital sangat besar pasarnya dan memiliki peluang untuk terus berkembang. Era internet atau digital saat ini merupakan waktu yang tepat bagi semua pihak untuk memanfaatkan dengan baik momentum tersebut, hal ini dikarenakan internet atau digital menjadi salah satu fasilitas yang tidak hanya digunakan untuk melakukan komunikasi saja melainkan adanya fenomena baru dalam dunia bisnis. Salah satu hal tersebut ialah kegiatan ekonomi yang sebelumnya rumit dengan berbagai prosesnya, kini terangkum menjadi satu dalam sebuah aplikasi atau website.

Menjalankan bisnis dalam sebuah aplikasi atau website diharapkan mampu menghadirkan efisiensi dalam hal pengendalian waktu, biaya, serta kecepatan dalam merespon konsumen. Dengan memanfaatkan data dan respon dari konsumen, pelaku usaha seketika dapat menguji dan menyempurnakan setiap proses yang dilalui dalam kegiatan bisnis tersebut. Internet bukanlah sekadar alat tambahan dalam bisnis saat ini, internet merupakan pilar utama dalam keberhasilan bisnis di era digital. Bisnis yang mampu beradaptasi dan memanfaatkan internet dengan tepat akan memiliki keunggulan kompetitif yang besar, tidak hanya dalam hal ekspansi pasar tetapi juga dalam memberikan layanan yang lebih baik kepada konsumen.

Berkembangnya digitalisasi perekonomian menjadikan Indonesia sebagai pasar yang dinamis, hal ini ditandai dengan munculnya ide bisnis yang dikembangkan oleh generasi muda melalui sebuah aplikasi atau website, kemudian

---

<sup>2</sup> Orang Indonesia makin melek internet <https://indonesiabaik.id/infografis/orang-indonesia-makin-melek-internet>, diakses pada 10 Juni 2023

membentuk badan usaha baru dengan sebutan *startup*. Istilah *startup* tergolong cukup lazim dikenal di Indonesia. *Startup* adalah perusahaan rintisan yang belum lama beroperasi dan diartikan sebagai perusahaan rintisan yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang tepat untuk perusahaannya agar dapat bertahan ditengah ketidakpastian yang ekstrem.<sup>3</sup> Karakteristik bisnis pada *startup* yaitu:

1. Usia perusahaan kurang dari 3 tahun.
2. Jumlah pegawai kurang dari 20 orang.
3. Masih dalam proses pengembangan.
4. Produk berbasis digital.
5. Menggunakan *website* sebagai alat beroperasi.
6. Pergerakan bisnis tergantung pada modal.
7. Visi misi dalam pengembangan yang cepat.
8. Produk dan jasa yang ditawarkan dapat berbentuk inovatif dalam membantu kebutuhan masyarakat.
9. Mengandalkan teknologi.
10. Bisnis yang mudah untuk dimengerti dan dipahami oleh Masyarakat.<sup>4</sup>

Membangun sebuah *startup* tidak semudah yang dibayangkan, ada banyak tantangan yang akan dihadapi untuk bisa mencapai tujuan yang diinginkan. Tim yang kuat dan mampu bekerja bersama dalam membangun sebuah *startup* sangat diperlukan untuk kemudian menjadi perusahaan yang besar dan tidak lagi dikategorikan sebagai *startup*.

Perkembangan *startup* di Indonesia dapat dikatakan cukup pesat, bahkan setiap bulan banyak *founder* (pendiri) baru bermunculan dengan ide, gagasan, dan konsep yang menarik untuk menopang kegiatan ekonomi di masyarakat. Berdasarkan data *startup ranking*, Indonesia memiliki 2.492 *startup* per 10 Mei

---

<sup>3</sup> M. Arya, R. Ferdiana, dan S. Fauziyati, "Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1, Ridi Ferdiana 2, Silmi Fauziati 3," Jurnal.Umk.Ac.Id, vol. 4, 2017, No. 1, pp 167-173

<sup>4</sup> Rifyal Dahlawy Chalil dkk syahputra, Rivaldi Arissaputra, *Strategi Pemasaran Dan Bisnis Starup*, ed. Miko Andi Wardana (Bali: Intelektual Manifes Media, 2023), hal. 180

2023. Jumlah itu menjadi yang terbesar ke-6 di dunia.<sup>5</sup> Salah satu *startup* Indonesia yang masuk ke dalam 30 besar Top – Worldwide adalah Ruangguru yang menempati rank ke-22.<sup>6</sup> Hal ini menjadi penting bagi perekonomian di Indonesia, karena *startup* memiliki dampak positif terhadap penyelesaian permasalahan-permasalahan yang terjadi di masyarakat. Permasalahan yang terjadi di masyarakat berkaitan dengan bidang perdagangan dan jasa dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Jenis dari *Startup* pun bermacam-macam, ada yang menyediakan layanan berbelanja online, pemesanan tiket transportasi secara online, layanan antar jemput makanan, pelayanan ruang belajar, dan lain sebagainya.

Penggerak daripada *Startup* ini dilakukan oleh anak-anak muda yang memiliki kemampuan teknologi, informasi, dan komunikasi untuk berinovasi menghasilkan sebuah solusi kreatif untuk memenuhi kebutuhan pasar. Tahapan yang dilalui agar *Startup* bisa menjawab permasalahan yang ada di masyarakat ialah dengan mencetuskan ide lalu mengembangkan ide tersebut menjadi produk atau layanan sehingga produk atau layanan tersebut masuk ke dalam pasar. Permasalahan atau tantangan utama yang dihadapi Start Up di Indonesia antaranya adalah modal (38,82%), sumber daya manusia (29,41%), fasilitas (15,00%), regulasi dan undang-undang (8,82%), dan market (7,94%).<sup>7</sup>

Pendirian *Startup* tidak ada perbedaan dengan pendirian perusahaan pada umumnya. Para pendiri *Startup* wajib memilih dan menentukan badan usaha yang berbentuk badan hukum maupun tidak berbadan hukum. Badan usaha berbentuk

---

<sup>5</sup> Jumlah Startup RI Terbanyak Keenam di Dunia per 10 Mei 2023 <https://dataindonesia.id/internet/detail/jumlah-startup-ri-terbanyak-keenam-di-dunia-per-10-mei-2023>, diakses pada 10 Juni 2023

<sup>6</sup> Top Startups Worldwide <https://www.startupranking.com/top>, diakses pada 10 Juni 2023

<sup>7</sup> Putri Pradnyawidya Sari, Maulia Jayantina Islami, Bagus Winarko, Suryo Setyo Kardono, Model Tata Kelola Startup Kabupaten Jember, Jurnal Komunika, Vol. 9, November 2020, hal 114.

badan hukum berarti melakukan pemisahan harta kekayaan pribadi dan harta kekayaan badan usaha, sedangkan badan usaha tidak berbadan hukum berarti tidak memisahkan harta kekayaan pribadi dan harta kekayaan badan usaha. Setiap orang dapat memiliki lebih dari satu saham yang menjadi bukti pemilikan perusahaan. Pemilik saham mempunyai tanggung jawab yang terbatas, yaitu sebanyak saham yang dimiliki. Apabila utang perusahaan melebihi kekayaan perusahaan, maka kelebihan utang tersebut tidak menjadi tanggung jawab para pemegang saham. Apabila perusahaan mendapat keuntungan maka keuntungan tersebut dibagikan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan. Pemilik saham akan memperoleh bagian keuntungan yang disebut dividen yang besarnya tergantung pada besar-kecilnya keuntungan yang diperoleh perseroan terbatas.<sup>8</sup>

*Startup* berbentuk badan hukum berpedoman pada Undang Undang Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas dan ketentuan perundang-undangan lainnya. Mengacu kepada Pasal 1 ayat (1) Undang Undang Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas, pengertian Perseroan Terbatas adalah:

“Badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal yang seluruhnya terbagi dengan saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya”.<sup>9</sup>

Selanjutnya, dalam Pasal 2 Undang Undang Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas menyatakan bahwa:

“Perseroan harus mempunyai maksud dan tujuan serta kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, ketertiban umum, dan/atau kesusilaan”.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Perseroan Terbatas <https://ahu.go.id/perseroan-terbatas>, diakses pada 10 Juni 2023

<sup>9</sup> Undang Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756)

<sup>10</sup> *ibid*

Pemerintah Indonesia menerapkan perizinan berusaha berbasis resiko sebagaimana dimaksud pada Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko. Perizinan berusaha berbasis resiko didasarkan pada tingkat resiko kegiatan usaha, yang kemudian dilakukan registrasi/pendaftaran melalui Nomor Induk Berusaha (NIB). Untuk memudahkan pelaku usaha dalam memenuhi izin suatu bidang usaha, pemerintah membuat suatu Sistem Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik (*Online Single Submission*) yang selanjutnya disebut sistem OSS. Bagi Perusahaan *Startup* yang menyelenggarakan kegiatan usaha menggunakan sistem elektronik, maka diperlukan izin untuk menjadi penyelenggara sistem dan transaksi elektronik sebagaimana dimaksud pada Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

Para pendiri *Startup* dalam mendirikan perusahaan menggunakan strategi *Bootstrapping* dan Investor. *Bootstrapping* merupakan tahapan pertama yang dilalui oleh *founder* dengan menggunakan modal pribadi untuk mengembangkan ide menjadi produk atau layanan untuk menghasilkan perputaran uang dan pendapatan. Berbeda dengan investor yang memberikan modal usaha dalam bentuk uang kepada *Startup* yang dianggap memiliki potensi untuk berkembang dengan pesat. Seiring dengan waktu, *Startup* tentu menghadapi naik turun pemasukan uang hingga potensi kebangkrutan yang diakibatkan karena persaingan usaha yang kompetitif dipasar, sehingga membutuhkan strategi bisnis baru dengan biaya yang tentu tidak sedikit. Menghadapi situasi tersebut, *Startup* yang awal pendirian menggunakan *Bootstrapping*, kini memerlukan investor sebagai pemasok dukungan bagi sebuah *Startup* agar dapat bertahan dan bersaing di masyarakat.

Investor dalam memberikan pendanaan kepada *Startup* tentu tidak mudah, karena investor perlu mengetahui tingkat keuntungan bersih yang diterima oleh *Startup* yang dilihat dari jumlah pengguna, bertumbuh atau tidak, stabil atau tidak, dan apa saja yang menjadi pembaharuan yang dilakukan oleh *Startup* untuk menghadapi kompetitor di pasar. Investor dalam melakukan pendanaan kepada *Startup* tentu memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dalam hal ini Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal. Penanaman modal diartikan sebagai bentuk kegiatan untuk menanam modal yang dilakukan oleh penanam modal dalam negeri maupun penanam modal asing untuk melakukan usaha di wilayah negara Republik Indonesia, sedangkan modal diartikan sebagai aset dalam bentuk uang atau bentuk lain yang bukan uang yang dimiliki oleh penanam modal yang mempunyai nilai ekonomis.

Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal membedakan 2 jenis penanam modal, yakni Penanam Modal Dalam Negeri atau yang sering dikenal dengan istilah PMDN dan Penanam Modal Asing atau yang sering dikenal dengan istilah PMA. Pasal 1 ayat (5) Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal menyatakan bahwa:

“Penanam modal dalam negeri adalah perseorangan warga negara Indonesia, badan usaha Indonesia, negara Republik Indonesia, atau daerah yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia”.<sup>11</sup>

Sedangkan, pengertian penanam modal asing sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 ayat (6) Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal menyatakan bahwa:

---

<sup>11</sup> Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4724)

“Penanam modal asing adalah perserorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan/atau pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia”.<sup>12</sup>

Adapun yang menjadi tujuan penyelenggaraan penanaman modal sebagaimana dimaksud pada Pasal 3 ayat (2) Undang Undang Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal menyatakan bahwa:

“Tujuan penyelenggaraan penanaman modal, antara lain untuk:

- a. meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional;
- b. menciptakan lapangan kerja;
- c. meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan;
- d. meningkatkan kemampuan daya saing dunia usaha nasional;
- e. meningkatkan kapasitas dan kemampuan teknologi nasional;
- f. mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan;
- g. mengolah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil dengan menggunakan dana yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri; dan
- h. meningkatkan kesejahteraan masyarakat”.<sup>13</sup>

Atas dasar hal tersebut, pemerintah menyelenggarakan penanaman modal untuk menjaga kestabilan perekonomian serta menarik perhatian investor asing agar masuk ke Indonesia dengan harapan dapat menuai hasil investasi.

Beberapa investor tahap awal hingga tahap akhir yang melakukan pendanaan kepada *startup*, yakni:

#### 1. *Bootstrap*

*Founder* merupakan investor pribadi bagi perusahaan. Pada tahap ini, *founder* memasukkan dana sendiri ke perusahaan untuk merancang produk dan melakukan kendali penuh terhadap perusahaan.

---

<sup>12</sup> *ibid*

<sup>13</sup> *ibid*

## 2. *Angel Investor*

*Angel investor* adalah orang yang memberikan dukungan keuangan kepada perusahaan *startup* dan sering kali meminta imbalan berupa kepemilikan saham dari *startup* tersebut.

## 3. Inkubator

Inkubator adalah salah satu program yang ditunjuk untuk membantu perkembangan perusahaan *startup*. Pada program tersebut akan ada pelatihan, mentoring, sampai tahap pendanaan. Incubator *startup* biasanya menerima perusahaan rintisan meski bentuk produknya hanya baru berupa ide.

## 4. Akselerator

Program *accelerator startup* adalah program bisnis yang memberikan dukungan terhadap perusahaan baru melalui pemberian edukasi, mentoring, dan bantuan finansial.

## 5. *Venture Capital*

*Venture capital* merupakan lembaga keuangan yang membantu investasi ke berbagai macam perusahaan *startup* yang masih berada di tahap awal.

## 6. *Private Equity*

*Private equity* adalah investor yang secara langsung memberikan dana dan berinvestasi kepada perusahaan *startup* atau terlibat dalam pembelian perusahaan publik. Investor ini akan menyediakan modal

yang dapat digunakan untuk mendanai perusahaan teknologi baru, akuisisi, sampai memperluas modal.<sup>14</sup>

Investor tahap awal hingga tahap akhir tidak dengan mudah untuk memberikan pendanaan kepada *startup*, karena investor perlu mengetahui lebih detail siapa para pendiri (*founders*), bagaimana traksi terhadap produk atau layanan yang dipasarkan, bagaimana ukuran pangsa pasar, strategi dan diferensiasi produk, anggota tim yang memiliki kemampuan dan pengalaman, serta nilai investasi dan keuntungan yang didapat. Para pendiri (*founders*) wajib membuktikan kepada para investor bahwa ide bisnis pada *startup* berpotensi untuk berkembang hingga memperoleh keuntungan secara stabil.

Dalam menarik perhatian masyarakat, tidak jarang *startup* melakukan promosi dengan menggunakan strategi “bakar uang” (*burn rate*) untuk mendapatkan target pasar. Bakar uang (*burn rate*) diartikan sebagai strategi yang diterapkan untuk menciptakan kepercayaan kepada konsumen dengan cara melakukan promosi besar-besaran seperti potongan biaya, gratis biaya layanan, *cashback*, dan lain sebagainya yang dilakukan secara intens agar pengguna tetap menggunakan layanan sekaligus mengundang pengguna baru, walaupun belum tentu mendapat keuntungan bahkan merugi karena faktor layanan atau produk yang dihasilkan tidak diterima oleh pasar. *Startup* yang menerapkan strategi bakar uang bukan tanpa sebab karena konsumen cenderung menginginkan potongan biaya, gratis biaya layanan, *cashback*, sehingga perusahaan melakukan bakar uang (*burn*

---

<sup>14</sup> Kenalan dengan 6 Jenis Investor pada Perusahaan Startup <https://jubelio.com/jenis-investor-startup/>, diakses pada 10 Juni 2023

rate) untuk menambang data yang kemudian akan menjadi aset berharga. Adapun yang menjadi penyebab startup perlu melakukan bakar uang (*burn rate*):<sup>15</sup>

1. Mengakselerasi pertumbuhan Perusahaan

*Startup* tentu perlu tumbuh lebih cepat. Orang-orang di dalamnya perlu melakukan segala cara untuk melakukan akselerasi, termasuk salah satunya *burn rate*. Strategi ini pun akan membangun *awareness* dari masyarakat tentang perusahaan rintisan ini.

2. Bertahan dalam industry

Perusahaan tidak bisa bertahan tanpa adanya keuntungan. Keuntungan ini bisa didapatkan dari penjualan atas produk yang dimiliki. Supaya orang mau membeli produk, tentu harus membuatnya menarik. Langkah memberikan subsidi kepada pelanggan dengan diskon dan voucher tentunya jadi cara untuk bertahan dalam bisnis.

3. Strategi akuisisi pasar

Menambah pelanggan baru juga jadi tujuan dari bakar duit yang dilakukan oleh *startup*. Strategi ini akan membuat sebuah barang jadi lebih menarik dan memunculkan cerita-cerita baru dalam dunia maya. Dengan begitu, pasar yang disasar juga bisa jadi tambah besar.

---

<sup>15</sup> Alasan Startup harus "bakar uang" untuk Operasional Bisnisnya <https://prasmul-eli.co/id/articles/Alasan-Start-Up-Harus-Bakar-Uang-untuk-Operasional-Bisnisnya>, diakses pada 10 Juni 2023

#### 4. Langkah mematikan pesaing

Sudah bukan rahasia umum lagi bahwa diskon dan *cashback* jadi alasan seseorang melakukan transaksi. Langkah membakar uang untuk mengeluarkan promo-promo tersebut bukan hanya meluaskan pasar. Cara ini pun bisa menarik pelanggan dari para kompetitor untuk beralih ke produk lain. Makin banyak yang beralih, penjualan dari kompetitor pun akan berkurang.

#### 5. Menarik investor baru

Strategi bakar uang ini pun pastinya akan meningkatkan value dari sebuah perusahaan rintisan. Hal ini bisa jadi portofolio yang bagus untuk para investor baru di masa depan. Tidak menutup kemungkinan bisa mendapatkan modal tambahan untuk kelangsungan bisnis.

Menurut para pengamat bisnis internasional, dalam bisnis global saat ini muncul suatu fenomena perubahan yang ditandai dengan beberapa hal sebagai berikut: (1) kekuasaan sudah beralih ke tangan konsumen, (2) skala produksi yang tidak berorientasi pada jumlahnya, (3) batas-batas negara tidak lagi menjadi kendala, (4) teknologi dengan cepat dapat dikuasai dan ditiru, (4) setiap saat akan muncul pesaing-pesaing baru dengan biaya yang lebih murah, (5) meningkatnya kepekaan konsumen terhadap harga dan nilai.<sup>16</sup>

Berkaitan dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, salah satu kegiatan yang dilarang adalah pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan

---

<sup>16</sup> Syahrin Naihasy, Hukum Bisnis, cet. Ke-2 (Yogyakarta: Mida Pustaka, 2007), hlm.25.

maksud menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaingnya di pasar yang bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Strategi “bakar uang” (*burn rate*) dapat dikategorikan sebagai *predatory pricing* karena melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaing di dalam pasar bersangkutan. Harga predatori didefinisikan sebagai strategi penetapan harga dimana harga yang ditetapkan atas suatu produk atau layanan sangat rendah dari harga pasaran industri dengan tujuan untuk menjangkau pelanggan baru, menyingkirkan pesaing, atau menciptakan hambatan bagi calon pesaing baru untuk memasuki pasar industri. Praktek jual rugi dengan tujuan menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaingnya di pasar dalam konteks persaingan usaha adalah suatu perilaku pelaku usaha yang umumnya memiliki posisi dominan di pasar atau sebagai pelaku usaha *incumbent* menetapkan harga yang merugikan secara ekonomi selama suatu jangka waktu yang cukup panjang. Strategi ini dapat mengakibatkan pesaingnya tersingkir dari pasar bersangkutan dan atau menghambat pelaku usaha lain untuk masuk ke pasar. Dalam jangka pendek, jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun setelah menyingkirkan pesaing dari pasar dan menghambat calon pesaing baru, pelaku usaha dominan atau pelaku usaha *incumbent* tersebut mengharap dapat menaikkan harga secara signifikan. Umumnya harga yang ditetapkan untuk menutupi kerugian tersebut merupakan harga monopoli (yang lebih tinggi) sehingga dapat merugikan konsumen. Praktek ini adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungan dan menutup kerugian yang

ditimbulkan ketika melakukan jual rugi atau harga rendah.<sup>17</sup> Berdasarkan Pasal 20 Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyatakan bahwa:

“Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”<sup>18</sup>

meskipun penetapan harga rendah dapat menguntungkan konsumen, namun keuntungan tersebut hanya untuk beberapa waktu saja, karena setelah jangka waktu tertentu, dimana sejumlah pelaku usaha pesaing tersingkir dari pasar konsumen justru akan dirugikan setelah pelaku usaha menetapkan harga yang sangat tinggi yang mengarah atau dapat merupakan harga monopoli. Jual rugi merupakan hal biasa yang biasa terucap oleh pelaku usaha untuk menetapkan harga jual dari barang dan atau jasa yang diproduksinya di bawah biaya total rata-rata. Pelaku usaha hanya akan memperoleh keuntungan jika dapat menetapkan harga jual barang dan atau jasa yang diproduksinya di atas biaya total rata-rata, atau hanya dapat sekedar menutup biayanya (*breakeven*) bila menetapkan harga persis sama dengan biaya total rata-rata. Harga yang ditetapkan dibawah biaya total rata-rata tersebut tetap masih dapat dikatakan sebagai *reasonable price* apabila berada diatas biaya variable rata-rata (*Average Variable Cost*). Sedangkan apabila suatu pelaku usaha memproduksi pada harga dibawah biaya variable rata-rata, maka dapat dikatakan

---

<sup>17</sup> Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pasal 20 Jual Rugi Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

<sup>18</sup> *Ibid*

bahwa harga tersebut sudah tidak wajar (*reasonable*) lagi, dan jual rugi yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut dapat dicurigai mempunyai maksud tertentu.<sup>19</sup>

Lahirnya Undang – Undang Persaingan Usaha kemudian juga melahirkan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) sebagai amanat daripada Undang – Undang Persaingan Usaha. Apabila dipandang dalam sistem ketatanegaraan, KPPU merupakan lembaga negara komplementer (*state auxiliary organ*).<sup>20</sup> KPPU mempunyai wewenang berdasarkan Undang – Undang Persaingan Usaha untuk melakukan penegakan hukum persaingan usaha. Secara sederhana *state auxiliary organ* adalah lembaga negara yang dibentuk diluar konstitusi dan merupakan lembaga yang membantu pelaksanaan tugas lembaga pokok negara (Eksekutif, Legislatif, Yudikatif).<sup>21</sup> Berdasarkan Pasal 1 ayat (18) Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyatakan bahwa:

“Komisi Pengawas Persaingan Usaha adalah komisi yang dibentuk untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tidak melakukan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”.<sup>22</sup>

Selain sebagai lembaga independen yang terlepas dari pengaruh dan kekuasaan pemerintah atau pihak lain, KPPU merupakan suatu organ khusus yang mempunyai tugas ganda selain menciptakan ketertiban dalam persaingan usaha juga berperan untuk menciptakan dan memelihara iklim persaingan usaha yang kondusif.<sup>23</sup>

---

<sup>19</sup> *Ibid*

<sup>20</sup> Budi L. Kagramanto, Implementasi UU No. 5 Tahun 1999 Oleh KPPU, *Jurnal Ilmu Hukum Yustisia*, Vol, No, 2007, hlm 2.

<sup>21</sup> Jimly Asshiddiqie, 2008, *Perkembangan dan Konsolidasi Lembaga Negara Pasca Reformasi*, Konpres, Jakarta, hlm 24.

<sup>22</sup> Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pasal 20 Jual Rugi Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

<sup>23</sup> Jimly Asshiddiqie dalam Andi Fami Lubis, dkk, 2009, *Hukum Persaingan Usaha: Antara Teks dan Konteks*, Komisi Pengawas Persaingan Usaha, Jakarta, hlm. 313.

Persaingan Usaha tentu harus dilakukan dengan cara yang sehat dan adil, *startup* dituntut untuk berinovasi dan mengembangkan produk atau jasa yang diinginkan oleh konsumen. Penerapan strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*) dilakukan untuk memperluas pangsa pasar melalui diskon, promosi, dan *cashback*. *Startup* dalam menerapkan strategi ini perlu dilakukan dengan kehati-hatian agar tidak mengarah pada praktik persaingan tidak sehat. Tidak perlu dilakukan secara agresif dan tidak terkendali yang justru dapat merugikan konsumen dan pelaku usaha lain.

*Startup* di Indonesia dalam menerima pendanaan, paling populer berasal dari *Venture Capital* (VC) dikarenakan *startup* belum memiliki riwayat yang terbukti untuk menerima pinjaman dari bank atau lembaga keuangan konvensional. Partner East Ventures, Melisa Irene, menjelaskan aspek-aspek penting yang perlu diperhatikan dan dipersiapkan *founder* saat mencari pendanaan *startup* dari perusahaan *Venture Capital* sebagai berikut.<sup>24</sup>

1. Pemahaman mendalam tentang pasar

Sebelum mendekati perusahaan *venture capital*, penting untuk memiliki pemahaman menyeluruh tentang ukuran pasar, persaingan industri, proyeksi keuangan, dan rencana bisnis. Fokuslah pada bagaimana produk atau layanan Anda menjawab kebutuhan pasar atau menyelesaikan masalah dengan lebih baik dibandingkan solusi yang sudah ada.

---

<sup>24</sup> 6 Cara mendapatkan pendanaan startup dari investor venture capital <https://east.vc/id/berita/insights-id/pendanaan-startup-enam-cara-menarik-minat-investor/>, diakses pada tanggal 5 April 2025

2. Memahami perspektif *venture capital*

*Venture capital* mengevaluasi ukuran pasar dengan cermat, potensi pertumbuhan, dan daya saing di industri tertentu. Setiap *venture capital*, juga memiliki fokus industri yang berbeda, jadi penting untuk menyesuaikan rencana bisnis dengan kriteria bisnis *venture capital*, yang dituju.

3. Persiapan presentasi dan penampilan

Kualitas presentasi dan kemampuan menyampaikan ide sangat memengaruhi kesan pertama *venture capital* untuk memberikan pendanaan startup. Buatlah presentasi yang singkat, menarik secara visual, dan fokus pada poin penting. Tunjukkan juga keyakinan dan semangat dalam menyampaikan visi Anda. Antisipasi pertanyaan yang sering diajukan, dan dapatkan jawaban yang telah dilatih dengan baik.

4. Membangun dan memperluas koneksi

Memperluas jaringan dan koneksi merupakan langkah penting. Kini, Indonesia memiliki ekosistem digital yang cukup matang untuk inovasi dan kolaborasi antar startup. Manfaatkan ekosistem tersebut dengan menghadiri acara industri, konferensi, kompetisi *startup*, untuk terhubung dengan calon investor dan membangun reputasi Anda. Koneksi yang kuat dapat membantu membuka pintu bagi pertemuan dengan *venture capital*, atau calon investor lainnya.

#### 5. Rencana bisnis yang kuat

Mengembangkan dan menunjukkan rencana bisnis yang kuat dengan strategi pertumbuhan yang jelas, proyeksi pendapatan, dan strategi yang layak untuk mencapai titik tertentu. Menunjukkan pemahaman mendalam tentang aspek keuangan, termasuk biaya operasional, biaya akuisisi pelanggan, dan proyeksi tingkat pengembalian investasi (*ROI*) yang realistis.

#### 6. Bangun dan tunjukkan tim yang solid

*Venture capital*, berinvestasi pada ide dan orang-orang di baliknya. Tunjukkan kemampuan, pengalaman, dan komitmen tim Anda untuk melaksanakan rencana bisnis secara efektif.

Setiap investor seperti yang dilakukan oleh *Venture Capital*, *Angel Investor*, dan lainnya dalam menyediakan dana yang dibutuhkan *Startup* tentu memperkirakan setiap resiko yang akan terjadi. Jika investor melakukan pendanaan pada tahap awal (*early stage*) untuk mengembangkan bisnis, tentu akan beresiko tinggi, namun berbeda halnya jika investor melakukan pendanaan pada *Startup* yang telah stabil, maka investor akan lebih berani untuk menyuntikkan dana.

Untuk mengawasi pelaksanaan UU No. 5 Tahun 1999 dibentuklah suatu komisi. Pembentukan ini didasarkan pada Pasal 34 UU No. 5 Tahun 1999 yang menginstruksikan bahwa pembentukan susunan organisasi, tugas, dan fungsi komisi ditetapkan melalui Keputusan Presiden (Keppres). Komisi ini kemudian dibentuk berdasarkan Keppres No. 75 Tahun 1999 dan diberi nama Komisi Pengawas Persaingan Usaha atau KPPU. Dengan demikian, penegakan hukum persaingan berada dalam kewenangan KPPU. Namun demikian, tidak berarti

bahwa tidak ada lembaga lain yang berwenang menangani perkara monopoli dan persaingan. Pengadilan Negeri (PN) dan Mahkamah Agung (MA) juga diberi wewenang untuk menyelesaikan perkara tersebut. PN diberi wewenang untuk menangani perkara keberatan terhadap putusan KPPU dan menangani pelanggaran hukum persaingan yang menjadi perkara pidana karena tidak dijalkannya putusan KPPU yang sudah *inkracht*. MA diberi kewenangan untuk menyelesaikan perkara pelanggaran hukum persaingan apabila terjadi kasasi terhadap putusan PN tersebut. Sebagai suatu lembaga independen, dapat dikatakan bahwa kewenangan yang dimiliki Komisi sangat besar yang meliputi juga kewenangan yang dimiliki oleh lembaga peradilan. Kewenangan tersebut meliputi penyidikan, penuntutan, konsultasi, memeriksa, mengadili, dan memutus perkara. KPPU merupakan lembaga administratif. Sebagai lembaga semacam ini, KPPU bertindak demi kepentingan umum. KPPU berbeda dengan pengadilan perdata yang menangani hak-hak subyektif perorangan. Oleh karena itu, KPPU harus mementingkan kepentingan umum dari pada kepentingan perorangan dalam menangani dugaan pelanggaran hukum persaingan. Hal ini sesuai dengan tujuan UU No. 5 Tahun 1999 yang tercantum dalam Pasal 3 huruf a UU No. 5 Tahun 1999 yakni untuk “menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat”.<sup>25</sup>

Penerapan strategi bisnis “bakar uang” (*burn rate*) yang dilakukan *startup* tentu memiliki maksud dan tujuan tertentu seperti memenangkan persaingan pasar, menguasai pangsa pasar, dan menarik jumlah pelanggan lebih banyak untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Tidak dipungkiri hingga saat ini strategi

---

<sup>25</sup> Edisi Kedua Hukum Persaingan Usaha – Buku Teks

bisnis "bakar uang" (*burn rate*) masih digunakan untuk mengakuisisi pengguna, bahkan menjaga loyalitas pengguna. Selanjutnya penulis akan menganalisa terkait judul penelitian penulis yaitu "Penerapan Strategi Bisnis "Bakar Uang" (*Burn Rate*) oleh *Startup* untuk Mendisrupsi Kompetitor ditinjau dalam Hukum Persaingan Usaha", penulis juga akan mengkaji peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menindaklanjuti strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*) yang dilakukan *startup* untuk mendisrupsi kompetitor.

## 1.2 Rumusan Pokok Masalah

1. Bagaimana Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam melindungi proses Persaingan Usaha yang menerapkan strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*) ?
2. Bagaimana peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam menegakkan dan mengawasi strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*) yang dilakukan *Startup* untuk mendisrupsi kompetitor?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam melindungi proses Persaingan Usaha yang menerapkan strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*).

2. Untuk mengetahui peran Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU) dalam menegakkan dan mengawasi strategi bisnis “bakar uang” (*burn rate*) yang dilakukan oleh *Startup* untuk mendisrupsi kompetitor.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini menjadi dua kategori yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

##### **1.4.1. Manfaat teoritis**

Sebagai sarana pembelajaran bagi masyarakat, mahasiswa, investor, para pendiri *Startup*, dan pelaku usaha untuk mengetahui Kepastian Hukum dan Keadilan dalam penegakan hukum persaingan usaha di Indonesia.

##### **1.4.2. Manfaat praktis**

Secara praktis untuk memberikan referensi kepada pemerintah dan pihak terkait untuk mengkaji Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, supaya penerapannya dapat memiliki kepastian hukum dan berkeadilan.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Supaya penulisan ini sesuai dengan standar penulisan tesis, maka dibuat sistematika penulisan menjadi lima bab sebagai berikut:

## **Bab I : Pendahuluan**

Pendahuluan memuat: Latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

## **Bab II : Tinjauan Pustaka**

Tinjauan Pustaka memuat: Tinjauan teori tentang Kepastian Hukum dan teori tentang Keadilan, serta Tinjauan Konseptual tentang penerapan strategi bisnis "bakar uang" (*burn rate*) oleh *Startup*.

## **Bab III : Metode Penelitian**

Metode Penelitian memuat: Jenis Penelitian, Jenis Data, Cara Perolehan Data. Jenis Pendekatan, dan Analisa Data.

## **Bab IV : Hasil Penelitian dan Analisis**

Hasil Penelitian dan Analisis memuat: Hasil Penelitian tentang "Penerapan Strategi Bisnis "Bakar Uang" (*Burn Rate*) dalam Hukum Persaingan Usaha, Analisa Rumusan Masalah Pertama, serta Analisa Rumusan Masalah Kedua.

## **Bab V : Kesimpulan dan Saran**

Kesimpulan dan Saran memuat: Kesimpulan dan Saran atas Analisa Rumusan Masalah Pertama serta Analisa Rumusan Masalah Kedua.