

Judul : Permintaan komisi XI ke platform e-commerce, hentikan praktik predatory pricing
Tanggal : Jumat, 17 September 2021
Surat Kabar : Rakyat Merdeka
Halaman : 7

Permintaan Komisi XI Ke Platform E-Commerce

Hentikan Praktik Predatory Pricing

Senayan masih menyoroti praktik *predatory pricing* atau menjual barang dengan harga murah untuk menyingkirkan para pesaing di pasar digital (e-commerce). Pelaku platform e-commerce diminta menghentikan praktik usaha tak sehat ini.

ANGGOTA Komisi XI DPR Darmadi Duriyanto mengatakan, predatory pricing ini dilakukan secara terang-terangan. Tidak hanya menjual produk ke konsumen lewat *online*, tapi juga menjual barang ke distributor dan *retailer* dengan harga yang sangat murah, jauh di bawah harga pasaran.

"Istilahnya, membakar-bakar uang sehingga membuat kerugian cukup besar. Tujuannya, untuk memukul (mematikan persaingan usaha), menaikkan omzet mereka. Untuk performa keuangan," kata Darmadi dalam rapat kerja Komisi VI DPR bersama pimpinan Perusahaan Tokopedia, Gojek, Bukalapak, Shopee dan perusahaan E-Commerce lainnya di Senayan, Jakarta, kemarin.

Politisi PDIP ini menegaskan, menjual produk jauh di bawah harga pasaran jelas berpotensi melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Dampaknya, pesaing-pesaing terutama pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) tidak beruntung.

"Saya minta dalam kesempatan ini semua menghentikan. Saya tidak tahu, apakah Bukalapak, Tokopedia atau Shopee, tapi saya tahu ini betul-betul ada," katanya.

Darmadi heran jika ada perusahaan e-commerce besar melaporkannya merugi hingga triliunan rupiah dalam laporan keuangannya. Tidak masuk di dalam logika jika perusahaan papan atas dengan omzet yang terbilang besar, kemudian menyatakan rugi pada tahun 2017, 2018, 2019 dan 2020.

"Bapak kalau sudah masuk dalam pemain-pemain besar sebenarnya sulit untuk rugi. Apalagi kalau *leader*. Apakah di sana Bapak melakukan predatory pricing?" tanya politisi daerah pemilihan DKI Jakarta ini.

Darmadi juga menyoroti soal *merger* dua platform besar Tokopedia dan Gojek menjadi



Darmadi Duriyanto

GoTo. Merger ini jangan sampai murni hanya untuk kepentingan bisnis, menyingkirkan para pesaing sehingga memicu persaingan usaha tidak sehat.

"Jadi mohon Pak William (CEO Tokopedia William Tanuwijaya) agar dalam pelaksanaannya betul-betul memikirkan yang lain juga. Jangan sampai tujuannya ingin menyingkirkan pesaing. Murni karena menganut sistem paham kapitalis," wantinya.

Darmadi menambahkan, rencananya DPR akan kembali memanggil para pemain-pemain *uncor* ini terutama kaitan dengan dugaan praktik predatory pricing ini. Juga memperdalam pembahasan mengenai merger

Gojek dan Tokopedia.

CEO Bukalapak Rachmat Kaimuddin mengatakan, masalah perdagangan ini memang sangat kompleks dan panjang. Kehadiran Bukalapak di e-commerce hanya salah satu mata rantai untuk menyelesaikan persoalan-persoalan kompleks di perdagangan termasuk di dunia digital.

"Kami komit membantu, karena ini menyangkut kedaulatan. Kita harus jadi tuan rumah di negeri sendiri," tegasnya.

Rachmat mengakui, memang perusahaannya dalam beberapa tahun belakang ini mengalami kerugian. Kerugian ini imbas dari upaya Bukalapak membuka infrastruktur pasar digital yang mampu memuat jutaan gerai, warung dan tenant. Pihaknya tidak bisa langsung mengkapitalisasi infrastruktur yang dibangun di pasar digital menjadi keuntungan perusahaan.

Dia pun mengibaratkan infrastruktur digital ini seperti pembangunan jalan tol atau gedung. Dia menegaskan akan berupaya memperkecil kerugian dulu. Sebab, pasar digital beda dengan pasar *offline* seperti mall.

"Kami sejak awal harus masuk, kasih gratis dulu, edukasi dan harapan-harapan pe-

mimpin bantuin dulu, sementara kami ini berjuang dulu. Tapi itu tujuan kita dari awal, cuma bagaimana agar bisa mendorong ekonomi terutama UMKM," tambah dia.

CEO Tokopedia William Tanuwijaya memastikan, merger GoTo bukan bertujuan mengkonsolidasi pasar, namun lebih kepada upaya anak bangsa ini untuk dapat berkompetisi di level global. Dia memastikan merger ini bukan karena dorongan para investor.

"Kami ini (Tokopedia-gojek) saling kenal sudah lama dan melihat kesamaan visi misi yang kuat," tegasnya.

William menegaskan, fokus bisnis antara Tokopedia dan Gojek juga berbeda. Dijelaskannya, Gojek ini lebih fokus kepada bisnis transportasi, makanan dan pembayaran. Sementara, Tokopedia lebih kepada *marketplace*. Dia yakin jika dua platform digital ini bersatu maka dapat menjadi kekuatan global.

Dia juga memastikan bahwa merger ini hanya bermodal hati nurani. "Kami mau membangun *legacy*. Kami ingin Tokopedia dan Gojek bersatu menjadi GoTo, membawa nama Indonesia ke panggung dunia," pungkasnya. ■ KAL