

# Pedoman Antitrust Untuk Para Karyawan

---

## Surat dari Ketua

Mematuhi Undang-Undang Antitrust atau UU Penentangan Penggabungan Industri merupakan prioritas tertinggi untuk United Technologies Corporation (UTC). Pedoman ini disusun guna membantu anda mematuhi UU ini, memperkenalkan kepada anda prinsip-prinsip umum dari UU antitrust dan hukuman yang terkait dengan pelanggaran, serta membantu anda mengenali isu-isu atau pertanyaan-pertanyaan yang perlu anda konsultasikan dengan Departemen Hukum (Legal Department).

UU antitrust disusun guna melindungi serta menggairahkan persaingan. UU ini mencerminkan suatu keyakinan bahwa dalam sebuah pasar dengan persaingan yang tajam, maka perusahaan-perusahaan yang paling inovatif dan kreatif akan berkembang, dan untuk para pelanggan akan tersedia produk-produk serta jasa-jasa dengan harga yang paling rendah. UTC memiliki komitmen terhadap pencapaian sasaran dari UU antitrust, dan menjamin agar bisnis diselenggarakan sesuai dengan UU ini merupakan kebijakan UTC serta tanggung jawab dari setiap karyawan.

Sebuah pelanggaran antitrust, meskipun hal itu hanya terkait dengan sebuah transaksi kecil, bisa mengakibatkan konsekuensi yang parah untuk seseorang, termasuk hukuman penjara, dan bisa mengakibatkan denda uang yang besar serta mempermalukan UTC. Para karyawan yang gagal mematuhi UU dan kebijakan UTC ini juga bisa dikenakan langkah disipliner, termasuk pemecatan. Saya serukan agar anda membaca Pedoman ini secara teliti, mengikuti saran-saran didalamnya, serta menghubungi Departemen Hukum (Legal Department) apabila anda punya pertanyaan selanjutnya.



*George David*  
Ketua dan CEO

---

## Daftar Isi

	Halaman
Kebijakan Pematuhan Antitrust dari United Technologies Corporation	1
Mengapa UU Antitrust Memerlukan Perhatian Kita	1
Praktek-praktek Bisnis Yang Diteliti: Perilaku Bersama dan Sendiri	2
Menghadapi Pesaing	2
Menghadapi Pelanggan	4
Menghadapi Pemasok	6
Waspada Pernyataan Yang Tidak Jelas Yang Bisa Disalah-artikan	6
Peran Dari Departemen Hukum	7

## **Kebijakan Pemuatan Antitrust United Technologies Corporation**

Kebijakan dari UTC dan afiliasi-afiliasi dan cabang-cabangnya adalah mematuhi dengan ketat perundang-undangan Amerika Serikat serta setiap wilayah hukum (yurisdiksi) di mana kita berbisnis. Ini termasuk mematuhi semua UU antitrust yang berlaku. Setiap karyawan bertanggung jawab untuk menjamin agar bisnis diselenggarakan dengan mematuhi UU ini dan juga Kode Etik UTC.

Pedoman ini disusun guna membantu anda mengenali berbagai situasi bisnis yang menimbulkan isu-isu antitrust sehingga anda bisa memperoleh advis yang perlu. Pedoman ini bukan merupakan rangkuman dari UU antitrust yang berlaku, yang sifatnya kompleks dan acapkali tidak kentara apabila diterapkan pada keadaan-keadaan tertentu. Tetapi pedoman ini mengarahkan anda agar menjauhi tingkah laku yang bisa menimbulkan suatu keprihatinan antitrust. Semua perilaku yang bisa menimbulkan pertanyaan antitrust harus diperiksa oleh Departemen Hukum (Legal Department) terlebih dahulu.

Pedoman ini tidak membicarakan UU antitrust yang berlaku dalam akuisisi, pelepasan bisnis (divestiture), merger, dan joint-venture. Apabila anda sedang mempertimbangkan sebuah transaksi yang melibatkan akuisisi atau pelepasan kontrol dari sebuah bisnis atau aset-asetnya, maka anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum (Legal Department).

## **Mengapa UU Antitrust Memerlukan Perhatian Kita**

Ketidak-patuhan terhadap UU antitrust bisa mengakibatkan risiko yang berbahaya untuk perusahaan, para karyawannya, serta para pemegang saham. Hukuman bagi pelanggaran seperti itu berat, termasuk hukuman penjara untuk seseorang, denda yang besar, serta pencemaran nama yang parah sifatnya dan berdampak lama terhadap reputasi dari UTC.

- 1. Para Karyawan Yang Tidak Mematuhi UU Antitrust Akan Dikenakan Tindakan Disipliner** – Bergantung pada keseriusan dari pelanggaran itu, tindakan itu bisa melibatkan pemutusan hubungan kerja.
- 2. Sanksi Pidana** – Pelanggaran UU Sherman, peraturan antitrust federal yang utama di Amerika Serikat, merupakan sebuah tindak pidana yang berat. Untuk setiap pelanggaran, seseorang bisa dipenjara sampai 10 tahun dan dikenakan denda yang mencapai satu juta dolar. Sebuah perusahaan bisa dikenakan denda sampai 100 juta dolar atau denda maksimum yang bernilai dua kali dari keuntungan atau kerugian moneter (yang nilainya terbesar) yang ditimbulkan oleh pelanggaran itu. Beberapa kasus denda baru-baru ini mencapai nilai ratusan juta dolar. Pemerintah secara giat melakukan penuntutan terhadap tindak pidana ini dan menuntut hukuman penjara yang substansial serta denda yang besar untuk pelanggaran-perlanggaran yang serius seperti pematokan harga (price fixing), kecurangan dalam tender (bid rigging), dan alokasi pelanggan atau pasar (customer or market allocation).
- 3. Pemberian Ganti Rugi Perdata Yang Besar** – Pemberian ganti rugi dalam kasus-kasus perdata bisa mencapai ratusan juta dolar. Klaim-klaim yang sukses langsung diberi ganti rugi tiga kali lipat dari kerugian sebenarnya. Oleh karena tertarik dengan ganti rugi tiga kali lipat ini, maka para distributor, pelanggan, dan pemasok acapkali mencoba mengubah sebuah perselisihan komersial biasa menjadi sebuah kasus pelanggaran antitrust.
- 4. Tanggung Jawab Bersama Dan Beberapa** – Setiap orang dan setiap perusahaan yang terlibat dalam pelanggaran UU antitrust menanggung 100 persen akibat dari kerugian dan pembebanan harga yang berlebihan, meskipun seandainya perusahaan itu hanya memiliki pangsa penjualan yang kecil dalam pasar yang terkena dampaknya. Selain itu, perusahaan dan perusahaan asuransi tidak bisa melindungi seseorang dari tanggung jawab ini.
- 5. Perintah Pengadilan** – Perintah Pengadilan dan “perintah penghentian” (“cease and desist orders”) bisa mencakup larangan yang melampaui batas lingkup dari pelanggaran sendiri. Larangan seperti itu, yang bisa berlangsung selama puluhan tahun, sangat menghambat langkah dan peluang bisnis dimasa depan.

6. **Larangan Sebagai Kontraktor Pemerintah** – UTC bisa dilarang ikut serta dalam pekerjaan kontrak untuk pemerintah federal, pelanggan UTC yang terbesar di dunia, sebagai akibat pelanggaran kejahatan atau sipil terhadap UU antitrust federal atau UU antitrust negara bagian.
7. **Pembayaran Honorarium Pengacara Pihak Penuntut** – Penuntut yang berhasil memenangkan kasusnya diberi penggantian biaya pengacaranya, meskipun ganti ruginya sendiri hanya kecil jumlahnya.
8. **Biaya Yang Tinggi Untuk Pembelaan Hukum** – Penuntutan antitrust sangat mahal, dan membutuhkan konsultasi hukum yang khusus tentang antitrust dan advis dari pakar ekonomi antitrust, akuntan, serta saksi-saksi lain. Perlindungan asuransi tidak tersedia, atau tidak cukup, atau tidak bisa diterapkan untuk membayar biaya-biaya ini. Akibatnya, hal ini bisa sangat membebani anggaran operasi UTC, meskipun perusahaan tidak bersalah dan tidak melakukan pelanggaran apa-apa.
9. **Kerugian Karena Hilang Waktu** – Selain ganti rugi dan biaya-biaya terkait, penuntutan antitrust menghabiskan waktu dan energi dari para karyawan serta eksekutifnya yang harus membantu dalam pembelaan kasusnya. Kegiatan yang harus dilakukan termasuk mencari, menghasilkan, dan memeriksa sejumlah besar dokumen-dokumen perusahaan dan file-file elektronik, mempersiapkan kesaksian, menjawab interogasi secara tertulis yang panjang, menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pengacara pihak lawan serta memberi kesaksian di pengadilan.
10. **Pembeberan Informasi Yang Bersifat Rahasia, Kesulitan Bisnis dan Menanggung Rasa Malu** – Kesaksian oleh karyawan perusahaan dan pembeberan dokumen perusahaan, termasuk e-mail dan buku harian pribadi yang ditemukan dalam penyelidikan pra-peradilan bisa diberitakan dalam sidang, dalam forum umum lain atau lewat pers. Pembeberan seperti itu bisa merusak reputasi kita, meskipun perilaku yang dijadikan isu itu sah sifatnya.
11. **UU Antitrust Negara Bagian dan Internasional** – Negara-negara bagian kita dan kebanyakan negara-negara lain memiliki UU antitrust (di beberapa negara lain disebut UU persaingan) yang biasanya memiliki sebuah mekanisme pemberlakuan yang terpisah namun sejajar dengan UU antitrust federal. Pelanggaran UU ini bisa mengakibatkan penyelenggaraan penyelidikan oleh berbagai badan-badan pengawas atau penuntutan kasus yang sama di dua atau lebih pengadilan pada saat yang bersamaan.

### **Praktek-Praktek Bisnis Yang Diteliti: Perilaku Bersama (Joint) dan Sendiri (Single)**

UU antitrust disusun guna melindungi sistem pasar bebas kita dan bertumpu pada asumsi bahwa persaingan yang bergairah akan menghasilkan alokasi sumber daya ekonomi yang terbaik, di mana tersedia produk-produk dan jasa-jasa dengan harga terendah dan kualitas tertinggi. Guna mendukung sasaran ini, UU antitrust umumnya melarang dua bentuk perilaku: (1) langkah bersama yang menghambat persaingan secara tidak masuk akal, dan (2) langkah unilateral yang tidak pantas yang melanggengkan kekuatan monopoli perusahaan atau mendudukkan perusahaan dalam kedudukan monopoli atau secara serius menyebabkan hal itu terjadi. Aspek lainnya dari UU antitrust melarang jenis-jenis diskriminasi tertentu dalam penetapan harga dan praktek-praktek dagang yang tidak adil.

Pembicaraan berikut ini menguraikan secara singkat serta memberi panduan untuk hal-hal yang berkaitan dengan isu-isu antitrust yang muncul dalam interaksi kita dengan pesaing, pelanggan, dan pemasok.

### **Menghadapi Pesaing**

Berhubungan dan menciptakan persetujuan dengan pesaing sangat berbahaya dan merupakan subyek penegakan hukum yang paling sering digarap oleh para penuntut antitrust, dan juga tuntutan ganti rugi yang diajukan oleh penuntut-penuntut swasta. Kebijakan UTC adalah untuk secara independen membuat sendiri keputusan-keputusannya sehubungan dengan produk-produk dan jasa-jasa yang ditawarkannya, di mana dan bagaimana menawarkannya serta berapa harga yang dikenakannya untuk hal-hal itu.

UU antitrust pada umumnya melarang persetujuan di antara pesaing yang bisa menimbulkan hambatan persaingan. Para karyawan harus sangat peka dalam berhubungan dengan pesaing. Kalau tidak ada tujuan yang beralasan dan sah, maka tidak boleh ada persetujuan (atau sebuah usaha untuk mencapai persetujuan) dengan wakil dari pesaing sehubungan dengan harga, kebijakan penetapan harga, diskon, kelonggaran (allowances), atau persyaratan penjualan yang lain. Juga ada larangan terhadap persetujuan (atau usaha untuk mencapai persetujuan) dengan pesaing sehubungan pembatasan produksi, alokasi pelanggan, pasar, atau wilayah, melakukan boikot terhadap pelanggan atau pemasok atau menghambat pengembangan teknologi.

### ***Apa Yang Dimaksud Dengan Persetujuan?***

Sebuah persetujuan adalah sebuah pertukaran jaminan bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam persetujuan itu akan bertindak atau tidak bertindak secara tertentu. Konsep dari “persetujuan” dalam UU antitrust sangat luas, dan tidak terbatas sekedar pada persetujuan langsung atau tertulis di antara pesaing, misalnya untuk menaikkan atau melakukan stabilisasi harga. Seorang penuntut kemungkinan bisa membuktikan adanya sebuah “persetujuan” di antara pesaing tanpa disertai bukti persetujuan langsung atau tertulis. Tetapi, juri bisa menyimpulkan adanya persetujuan atau “saling pengertian” dari semua fakta-fakta dan kenyataan yang dihadapi. Beberapa pengadilan dan juri menyimpulkan adanya persetujuan meskipun pihak-pihak yang terlibat tidak berkomunikasi secara langsung satu sama lain mengenai tujuan, perincian atau cara-cara penyelenggaraan pengaturan yang dituduhkan itu. Juri bisa menyimpulkan bahwa ada persetujuan berdasarkan tingkah laku saja atau dari kejadian-kejadian di pasar, misalnya, sebuah peningkatan harga yang terjadi karena kontak di antara pesaing-pesaing tadi.

Oleh karena itu, para karyawan harus menghindari situasi di mana pihak-pihak lain bisa menyimpulkan adanya persetujuan di antara pesaing. Cara yang paling aman adalah dengan menolak untuk ikut serta dalam pertemuan atau komunikasi dengan pesaing kecuali anda bisa dengan mudah membuktikan bahwa ada tujuan yang beralasan dan sah. Seorang karyawan jangan sekali-sekali membicarakan dengan pesaing sebuah penawaran yang sedang ditenderkan, membicarakan dengan pesaing pelanggan-pelanggan atau wilayah tertentu atau informasi lainnya yang berkaitan dengan penetapan harga yang kompetitif atau pemasaran dari barang atau jasa. Kalau seorang pesaing mulai membicarakan salah satu isu ini, anda harus segera menolak ikut serta, anda harus segera meninggalkan pertemuan itu atau menghentikan pembicaraan dan menghubungi Departemen Hukum secepat-cepatnya. Pengecualian terhadap pedoman ini, seperti transaksi sediaan antar perusahaan yang sah sifatnya atau joint-venture, harus disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum. Selain itu, anda tidak boleh menggunakan pihak ketiga, termasuk konsultan dan pemasok, untuk menyampaikan informasi yang sifatnya tidak sah apabila dikomunikasikan secara langsung kepada pesaing.

### ***Jenis Persetujuan Bagaimana Yang Tidak Sah?***

Pengadilan telah menetapkan bahwa jenis-jenis persetujuan tertentu akan merugikan persaingan sehingga tidak dibutuhkan penyelidikan yang terperinci untuk membuktikannya. Jenis-jenis persetujuan ini dianggap sebagai per se tidak sah (illegal) karena pengadilan menganggap persetujuan ini merugikan persaingan, tanpa mempertimbangkan tujuan atau pengaruhnya. Sekedar mencoba untuk mengikat persetujuan seperti itu adalah tidak sah dan menyalahi kebijakan UTC.

#### **• Pematokan Harga**

Yang paling banyak ditemui sebagai persetujuan yang per se tidak sah adalah persetujuan yang berkaitan dengan pematokan harga. Konsep pematokan harga sangat luas dan termasuk di dalamnya usaha-usaha untuk secara kolektif menentukan hasil tender, mematok atau menstabilkan harga, menetapkan formula atau suatu cara untuk menghitung harga, menyetujui diskon atau tingkat rabat yang standar, menetapkan persyaratan kredit atau jaminan yang standar atau menyetujui penetapan waktu bagi pengumuman perubahan harga. Tingkah laku semacam ini kemungkinan besar akan dikenakan penuntutan pidana dan diperlakukan sebagai kasus pematokan harga yang tidak sah.

Dalam lingkungan persaingan yang tinggi di mana UTC menyelenggarakan bisnisnya, perlu dilakukan monitoring harga-harga pesaing dan bereaksi terhadap perubahan harga oleh pihak lain. Tak ada yang bisa mencegah kita dari usaha-usaha yang sifatnya independen, unilateral dan sah untuk menjawab tantangan yang diakibatkan oleh harga-harga yang ditawarkan oleh pesaing.

Jadi, para karyawan boleh mengusahakan informasi harga pesaing dari sumber-sumber yang sah seperti misalnya penerbitan pelanggan atau industri. Para karyawan harus senantiasa dengan jelas menunjukkan secara tertulis dari mana mereka memperoleh informasi harga para pesaing.

Tetapi, kebijakan UTC tidak memperbolehkan penukaran daftar harga atau harga penawaran dengan pesaing. Tingkah laku semacam itu mengarah pada persepsi bahwa telah terjadi persekongkolan (conspiracy), meskipun dalam kenyataannya tidak terjadi persetujuan mengenai harga di antara para pesaing.

#### **• Alokasi Pelanggan atau Wilayah**

Persetujuan di antara para pesaing untuk mengalokasikan pelanggan atau wilayah juga bisa dianggap per se tidak sah. Karena itu, jangan menyetujui atau berusaha menyetujui dengan pesaing untuk menjual atau tidak menjual kepada salah satu pelanggan atau sekelompok pelanggan. Jangan menyetujui atau berusaha menyetujui dengan pesaing untuk menjual atau tidak menjual di suatu wilayah geografis tertentu dan jangan menyetujui atau berusaha menyetujui untuk membagi-bagi bisnis dari pelanggan tertentu.

#### **• Boikot Oleh Grup dan Penolakan Kolektif Untuk Berbisnis**

Persetujuan di kalangan pesaing yang menolak untuk berbisnis dengan pesaing lainnya bisa dianggap per se tidak sah dalam situasi tertentu, khususnya kalau pihak-pihak yang bersetuju memiliki kekuatan pasar, atau kalau mereka tidak memberi akses fasilitas, sediaan atau pasar tertentu kepada pesaing yang dikucilkan yang memungkinkannya untuk dapat bersaing secara efektif. Jangan mengusulkan, mempertimbangkan atau menyetujui persyaratan-persyaratan persetujuan yang memiliki pengaruh seperti ini tanpa pengecekan dan persetujuan terlebih dahulu dari Departemen Hukum.

## • Kegiatan-Kegiatan Asosiasi Perdagangan

Dari waktu ke waktu beberapa karyawan ikut serta dalam berbagai asosiasi perdagangan dan organisasi profesional. Asosiasi perdagangan bisa melakukan beberapa fungsi yang sah seperti memonitor peraturan pemerintah, mengusulkan rancangan undang-undang atau peraturan kesehatan dan keamanan yang berkaitan dengan industri atau peningkatan keamanan produk. Tetapi, organisasi-organisasi seperti ini, kalau tidak digunakan semestinya, bisa memberi peluang kepada para pesaing untuk membicarakan hal-hal yang dianggap peka terhadap persaingan. Oleh karena itu, penting bahwa komunikasi dengan pesaing atau dengan bisnis yang punya potensi menjadi pesaing, dalam pertemuan asosiasi perdagangan atau kegiatan bersama lainnya, hanya membahas informasi yang terkait dengan fungsi yang sah dari kelompok itu. Hindari pembicaraan yang bisa mengakibatkan tuduhan bahwa sebuah persetujuan yang tidak sah tercipta. Sekedar hadir saja dalam sebuah pertemuan di mana topik-topik yang peka terhadap persaingan dibicarakan nantinya bisa dipakai sebagai bukti bahwa anda dan UTC terlibat dalam pengaturan yang membatasi, meskipun anda tidak ikut serta dalam diskusi itu.

Pertama, kebijakan UTC adalah bahwa setiap asosiasi perdagangan di mana UTC atau karyawannya menjadi anggota, haruslah memiliki penasihat hukum yang memberi advis seputar isu-isu UU antitrust kepada asosiasi. Setiap penyimpangan dari kebijakan ini membutuhkan persetujuan dari Departemen Hukum.

Kedua, prosedur-prosedur berikut ini harus dipenuhi sehubungan dengan pertemuan di kalangan anggota asosiasi perdagangan saat membicarakan topik-topik yang berkenaan dengan kepentingan bersama industri:

- Sebuah agenda atau daftar acara haruslah disebarluaskan terlebih dahulu pada setiap pertemuan, dan kalau dimungkinkan, diperiksa oleh Departemen Hukum untuk memastikan apakah daftar itu memuat topik-topik yang peka terhadap persaingan. Jangan hadir pertemuan itu apabila topik-topik yang tidak pantas masuk dalam agenda pertemuan. Apabila tidak dimungkinkan pembagian agenda pertemuan sebelum pertemuan berlangsung, maka anda harus mengusahakan agar agenda itu nantinya diteruskan kepada Departemen Hukum setelah pertemuan berlangsung sehingga Departemen Hukum memiliki catatan mengenai kegiatan asosiasi. Asosiasi perdagangan juga harus membuat notulen rapat (minutes of the meeting) dan wakil perusahaan harus meneruskan notulen rapat ini kepada Departemen Hukum, segera setelah ia menerimanya.
- Apabila sebuah isu yang peka terhadap persaingan dibicarakan dalam pertemuan itu, wakil perusahaan dan perusahaan harus segera dan secara terbuka mengambil jarak dan tidak ikut dalam pembicaraan tersebut, ia harus minta agar hal ini dicatat dalam notulen rapat, segera meninggalkan pertemuan itu sesudahnya dan secepat-cepatnya memberitahu Departemen Hukum.
- Yang paling penting, seorang wakil perusahaan tidak boleh membuat persetujuan atau pengertian bersama,

baik secara resmi maupun tidak resmi, yang menyangkut harga, marjin, persyaratan dan kondisi penjualan, volume produksi, proyek penelitian dan pengembangan, pelanggan atau pasar. Tambahan pula, tidak ada informasi yang boleh dipertukarkan kalau berhubungan dengan harga atau biaya, pemasaran, produksi, atau rencana penelitian atau angka penjualan terakhir atau angka-angka angkutan dari sebuah perusahaan tertentu. Data historis tertentu boleh diberikan kepada asosiasi perdagangan sejauh itu digunakan untuk menyusun statistik industri yang bersifat umum, tetapi data semacam itu harus disusun secara garis besar (aggregated) dan secara anonim. Sebelum data diberikan kepada asosiasi perdagangan, anda harus memeriksakannya kepada Departemen Hukum dan memperoleh persetujuannya.

- Setiap keanggotaan dalam sebuah asosiasi perdagangan harus disetujui sebelumnya oleh unit bisnis yang relevan dan Departemen Hukum serta harus mematuhi pedoman ini dan pedoman mengenai asosiasi perdagangan yang diterbitkan oleh unit-bisnisnya.

Kontak dengan pesaing merupakan keprihatinan antitrust yang paling serius dan paling peka, dan sikap sangat hati-hati dibutuhkan apabila kontak seperti itu terjadi. Setiap pertanyaan mengenai komunikasi yang diperbolehkan dengan pesaing atau keikutsertaan dalam asosiasi perdagangan haruslah dikonsultasikan dengan Departemen Hukum.

## Menghadapi Pelanggan

Kegiatan-kegiatan tertentu sehubungan dengan pelanggan, seperti penetapan harga di bawah biaya, diskriminasi harga, melecehkan produk atau jasa pesaing, mengaitkan satu produk atau jasa dengan yang lainnya, berbisnis secara eksklusif, membatasi syarat-syarat yang membolehkan pelanggan menjual kembali atau menghentikan hubungan dengan seorang pelanggan tanpa tujuan yang sah, bisa menimbulkan isu antitrust yang serius. Praktek-praktek seperti ini bisa dihadapkan pada penelitian antitrust khususnya kalau perusahaan memiliki posisi yang signifikan atau dominan. Bagian ini menguraikan praktek-praktek ini secara umum dan mengidentifikasi situasi-situasi di mana Departemen Hukum harus dihubungi sebelum langkah selanjutnya diambil.

## Penetapan Harga Dibawah Biaya

Dalam situasi tertentu, UU antitrust mengharuskan perusahaan menetapkan harga dari produk-produk dan jasa-jasa mereka pada tingkat di atas sebuah ukuran biaya yang pantas, seperti biaya variabel rata-rata. Hal ini timbul manakala penetapan harga dibawah biaya bisa menyebabkan pesaing yang lebih kecil tergeser dan kemudian memberi peluang kepada perusahaan untuk menaikkan harga dan menebus kembali biaya-biaya yang dikorbankannya dan meraup keuntungan yang hilang. Peraturan antitrust dalam hal ini sangat kompleks dan Departemen Hukum harus dihubungi kalau harga-harga kita itu diperkirakan berada di bawah biaya.

### ***Diskriminasi Harga***

Sebuah praktek penetapan harga lainnya yang bisa menimbulkan keprihatinan antitrust adalah diskriminasi harga, kelonggaran atau jasa-jasa promosional di antara pembeli yang berbeda-beda sejauh hal-hal itu bisa mempengaruhi persaingan. Dalam beberapa situasi, pengadilan bisa meninjau harga “netto” dari sebuah produk yang dijual kepada pembeli yang berbeda-beda setelah mengurangi nilai-nilai insentif, kelonggaran dan jasa-jasa lain. Di pihak lain, hukum memberi perlindungan seandainya harga-harga yang berbeda dibutuhkan guna memenuhi tuntutan persaingan atau merefleksikan biaya-biaya yang berbeda dalam berbisnis. Di sini, seperti sebelumnya, UU penetapan harga yang diskriminatif sangat kompleks dan anda harus menghubungi Departemen Hukum apabila harga-harga kita bisa dianggap sebagai diskriminatif dan bisa merusak persaingan yang berasal dari pesaing atau di antara para pembeli.

### ***Pengecilan Arti***

Meskipun kita bisa membandingkan produk-produk dan jasa-jasa kita dengan pesaing kita, kita harus hati-hati dalam kontak pemasaran sehari-hari dengan para pelanggan kita dan jangan sampai membuat komentar atau perbandingan yang tidak benar mengenai produk-produk dan jasa-jasa pesaing kita. Secara hukum diperkenankan untuk menjelaskan kepada pelanggan aspek-aspek negatif dari produk-produk dan jasa-jasa pesaing sejauh penjelasannya tidak menjurus pada persepsi yang salah dan penjelasan itu relevan untuk situasi penjualan yang dihadapi.

### ***Pengikatan***

Pengaturan ikatan terjadi manakala seorang penjual mensyaratkan si pembeli yang membutuhkan satu produk (atau jasa) agar membeli produk (atau jasa) kedua yang tidak dibutuhkan pembeli sebagai kondisi pembelian produk yang pertama. Kalau si penjual memiliki posisi pasar yang dominan dalam hal produk itu dan bisa menyebabkan pengaruh persaingan yang merugikan terhadap pasar untuk produk lainnya, maka penjual mengambil risiko terkena klaim bahwa pengaturan itu merupakan pengaturan pengikatan yang tidak sah. Departemen Hukum haruslah dihubungi sebelum mengusulkan pengaturan seperti itu kepada pelanggan.

### ***Pengaturan Bisnis Yang Eksklusif***

Pengaturan bisnis yang eksklusif sifatnya meliputi kontrak-kontrak di mana pembeli setuju untuk membeli semua kebutuhannya untuk produk atau jasa tertentu dari satu pemasok saja. Pengaturan seperti itu bisa bersifat pro-kompetitif – misalnya, kalau persetujuan itu berlangsung untuk kurun waktu yang masuk di akal dan pembeli memperoleh keuntungan lewat stabilisasi harga yang dibayarkannya atau lewat jaminan tersedianya barang. Pengaturan semacam itu harus disetujui dulu oleh Departemen Hukum sebelumnya, karena dalam situasi tertentu pengaturan itu bisa mengurangi peluang dari pesaing-pesaing.

### ***Hubungan Dengan Pelanggan Resale***

Jangan membuat persetujuan dengan distributor mengenai harga jual (resale) untuk produk-produk kita. Harga resale yang direkomendasikan diperbolehkan, tetapi anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum membuat rekomendasi semacam itu. Jangan sekali-kali, tanpa persetujuan Departemen Hukum sebelumnya, memilih pelanggan berdasarkan pemahaman bahwa mereka akan menjual (resell) hanya di pasar-pasar dan wilayah-wilayah atau orang-orang yang direferensikan oleh kami.

Distribusi produk-produk kita baik lewat saluran distribusi independen maupun milik perusahaan bisa menimbulkan keprihatinan antitrust karena di sini perusahaan berperan ganda, yakni baik sebagai pemasok maupun sebagai pesaing. UU tidak mengharuskan distributor milik perusahaan dan independen diberi perlakuan yang sama sehubungan dengan harga, alokasi produk atau jasa merchandising, tetapi distributor independen acapkali mengeluh apabila mereka merasa tidak memperoleh persyaratan dan kondisi yang sama. Pengaturan distribusi ganda kompleks dan anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum menyusun pengaturan seperti itu. Juga, karena distributor milik perusahaan bersaing dengan distributor independen, tidak boleh ada persetujuan harga di antara mereka.

### ***Pemutusan Hubungan***

Pemutusan hubungan dengan pelanggan harus didasarkan pada sebuah alasan bisnis yang sah, yang harus anda dokumentasikan secara lengkap. Departemen Hukum harus dihubungi terlebih dahulu. Anda bisa dikenakan denda apabila anda memutuskan hubungan dengan seorang pelanggan yang memutuskan untuk menawarkan jasa-jasa atau produk-produk yang bersaing dengan jasa dan produk kita. Dalam situasi tertentu, “menutup saluran” seorang pelanggan bisa dianggap menyalahi hukum apabila kelangsungan hidupnya bergantung pada sediaan ini, atau apabila pemutusan hubungan itu dilakukan agar memungkinkan kita mengambil alih kegiatan si pelanggan yang sebetulnya juga bersaing dengan salah satu bisnis kita.

## **Menghadapi Pemasok**

Banyak dari prinsip-prinsip antitrust yang berlaku dalam hubungan kita dengan pelanggan juga berlaku dalam hubungan kita dengan pemasok, khususnya apabila perusahaan memiliki posisi pasar yang dominan. Termasuk di sini pengaturan ikatan, diskriminasi harga, pemutusan hubungan dan transaksi bisnis yang sifatnya eksklusif. Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum berhubungan dengan pemasok seputar hal-hal ini.

### ***Hal Timbal Balik***

Timbal balik berarti setuju untuk membeli produk-produk dan jasa-jasa dengan syarat bahwa pemasok juga setuju untuk membeli produk dan jasa dari kita. Sebuah perusahaan dengan daya beli yang besar dalam pasar tertentu harus sangat hati-hati dan mencegah pemanfaatan daya beli itu untuk menekan pemasok agar membeli produk dan jasa perusahaan itu. Meskipun dalam kasus tertentu kita tidak memiliki kekuatan pasar seperti itu, dan ada kemungkinan menyusun sebuah persetujuan yang sah guna menyelenggarakan pembelian timbal balik, kebijakan umum kita adalah untuk tidak terlibat dalam praktek-praktek seperti itu. Setiap pengecualian terhadap kebijakan itu perlu memperoleh persetujuan terlebih dahulu dari Departemen Hukum.

### ***Menerima Harga Yang Diskriminatif***

Dalam situasi tertentu, UU antitrust melarang seorang pembeli secara sadar membujuk seorang penjual agar menawarkan harga yang bersifat diskriminatif. Karena kompleksitas dari isu-isu penetapan harga diskriminatif, hal semacam ini harus dikonsultasikan dengan Departemen Hukum sehingga mereka bisa menelitinya terlebih dahulu.

### ***Peran Ganda Dari Pemasok***

Umumnya anda harus ketahui bahwa sebuah perusahaan bisa berperan sebagai pemasok dalam sebuah transaksi tertentu, dan sebagai pesaing dalam transaksi lainnya. Dalam hal pemasok adalah pesaing atau punya potensi menjadi pesaing terhadap kita, anda harus hati-hati jangan sampai mentransfer informasi yang tidak boleh diberi kepada pesaing atau mencapai persetujuan sehubungan dengan harga atau syarat penjualan untuk produk yang kompetitif. Konsultasikanlah dengan Departemen Hukum guna mengembangkan pengamanan yang ditujukan untuk mencegah transfer informasi persaingan kepada pemasok yang juga berperan sebagai pesaing.

## **Waspada! Pernyataan Yang Tidak Jelas Dan Yang Bisa Di Salah Pahami**

Kasus-kasus antitrust acapkali melibatkan pertanyaan-pertanyaan yang bersifat subyektif, yang menyangai maksud dan motivasi dibaliknya. Pengacara pihak penuntut sering mencari ungkapan-ungkapan kemarahan atau yang tidak jelas yang nantinya dikutip diluar konteks atau disalah-artikan sebagai petunjuk yang mengarah pada maksud untuk bersikap anti-kompetitif. Beberapa contoh ungkapan yang disalah-artikan diberikan dibawah ini:

### ***Sehubungan Dengan Posisi Pasar:***

“Rencana perusahaan kami adalah mencapai dominasi dari pasar.”

*Keprihatinan:* Seorang regulator atau penuntut bisa menyalah-artikan “mencapai dominasi” sebagai bukti dari usaha yang tidak sah untuk memonopoli pasar.

### ***Sehubungan Dengan Pesaing Anda:***

“Kita perlu melumatkan orang-orang ini bagai buah anggur.”

*Keprihatinan:* Seorang regulator atau penuntut bisa menyalah-artikan kata-kata seperti “melumatkan”, “memblok”, “menghancurkan” dan istilah-istilah lain yang artinya sama sebagai pengakuan adanya skema yang ganas atau eksklusif, dan hal ini berbeda dari persaingan yang agresif, sah, dan yang didasarkan pada manfaatnya yang baik.

### ***Sehubungan Dengan Pematokan Harga:***

“Tampaknya ada konsensus dalam industri bahwa harga akan meningkat.”

*Keprihatinan:* Seorang regulator atau penuntut bisa menyalah-artikan interpretasi yang sah dari peristiwa di pasar dan kekuatan-kekuatan pasar sebagai pengakuan bahwa para pesaing telah bersekongkol untuk menaikkan harga.

### ***Sehubungan Dengan Wilayah Persaingan Masing-Masing:***

“Biarlah mereka tinggal di pasar mereka; ini merupakan wilayah kita.”

*Keprihatinan:* Seorang regulator atau penuntut bisa menyalah-artikan ungkapan “pasar mereka”, dan “wilayah kita” sebagai petunjuk bahwa para pesaing telah berkolusi dan mengalokasikan wilayah pasar masing-masing.

### ***Sehubungan Dengan Dokumen-Dokumen Anda:***

“Tolong dihancurkan kalau sudah dibaca.”

***Keprihatinan:*** Seorang regulator atau penuntut bisa menyalah-artikan ungkapan ini atau ungkapan yang mirip sebagai petunjuk bahwa dokumen yang dimaksud mengandung informasi yang tidak pada tempatnya atau menunjukkan adanya perilaku yang tidak sah.

### ***Ikhtisar:***

Berhati-hatilah kalau anda menulis dan menyusun pidato serta hindari pernyataan – meskipun dibuat untuk sekedar bercanda – yang nanti bisa disalah-artikan. Semua dokumen yang punya potensi untuk ditemukan dan dihadapkan dalam sebuah penuntutan, termasuk di sini surat draft atau memoranda yang sudah kedaluwarsa (termasuk draft yang disimpan secara elektronik), catatan tulisan tangan, pesan-pesan di telepon, e-mail, catatan harian pribadi, buku agenda, dan kalender. Di samping itu juga dokumen-dokumen yang harus diserahkan kepada pemerintah sehubungan dengan penyelidikan antitrust apabila ada akuisisi atau joint venture. Sangat penting untuk mengingat prinsip-prinsip antitrust saat menulis atau berbicara dan pastikan bahwa anda senantiasa menulis dan bicara secara tepat. Tambahan pula, apabila kami minta pihak ketiga untuk menyiapkan dokumen untuk kami, maka penting diperhatikan bahwa dokumen-dokumen pihak ketiga ini dipersiapkan dengan memperhatikan prinsip-prinsip antitrust karena dokumen ini harus diberikan di pengadilan apabila ada sidang dengar antitrust.

### ***Penyelidikan, Pencarian Dan Penyitaan***

Mungkin saja sebagai bagian dari penyelidikan pemerintah (kadang-kadang tanpa pemberitahuan terlebih dahulu), pejabat pemerintah melakukan inspeksi ke kantor-kantor kita untuk mencari dokumen-dokumen. Sebuah inspeksi ke lapangan seperti itu, sudah tentu sangat serius sifatnya tetapi tidak perlu menyebabkan kepanikan. Hal itu tidak berarti bahwa UTC telah melakukan pelanggaran hukum. Kalau pedoman yang tepat dipatuhi, maka inspeksi ini hanya akan menyebabkan gangguan minimal. Namun penanganan inspeksi lapangan secara mutlak haruslah dilakukan dengan hati-hati dan tepat. Anda harus memberitahukan Departemen Hukum dengan segera apabila dihadapkan pada permintaan informasi atau penyelenggaraan pencarian oleh penguasa pemerintah. Anda harus sedapat mungkin menjamin kehadiran pengacara sebelum anda mendiskusikan apa saja dengan para inspektur. Anda juga harus ingat dan mencatat dokumen-dokumen mana saja yang diperiksa oleh utusan pemerintah itu dan dokumen mana saja yang dibuat fotokopinya.

### ***Peran Dari Departemen Hukum***

Dalam melaksanakan tanggung jawab pekerjaan anda, dari waktu ke waktu anda akan dihadapkan pada perilaku atau situasi yang menimbulkan isu antitrust. Apabila anda dihadapkan pada situasi yang kemungkinan melibatkan isu antitrust – atau apabila anda tidak merasa pasti apakah sebuah situasi melibatkan isu antitrust – jangan melanjutkan perilaku atau percakapan sampai anda berhasil melakukan konsultasi dengan penyelia anda dan menghubungi Departemen Hukum.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101