

Kartel Dan Tarif Tiket Perusahaan Penerbangan Terhadap Persaingan Usaha Penerbangan Di Indonesia

Cartel And Tariff On Aviation Business Competition In Indonesia

Mustika Sari^a, Euis Saribanon^b, Abdul Gaffar^c

^{a,b,c} Institut Transportasi dan Logistik Trisakti, Jakarta, Indonesia

Mustika0017@gmail.com^{a*}, nengnonon04@gmail.com^b, klik.abdul@gmail.com^c

Abstract

The purpose of the study is to determine whether there is a direct and indirect influence between cartels and ticket tariffs of airlines business competition in Indonesia or not. The problems in this study were due to the high ticket price and public' indication and suspicions of domestic airlines cartels practicing. The method used in this research was path analysis, to determine the direct and indirect effects of each variables. The result of the study states that the direct and indirect effect between the cartel, ticket rates, and business competition variables are equally significant. This could be seen from the result of the hypothesis analysis which state that the coefficient is above 0.300. It means that the influence is very strong. From some previous research of monopoly and price, it was found that monopolies in the aviation industry are often unavoidable because they protect airlines from losses. The result also shows that several customers in different levels do not matter about ticket price. For this type of passengers, they only need the route and flight schedule.

Keywords : Cartell; Air Tariff; Airlines Competition

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh langsung dan tidak langsung antara kartel, tariff tiket terhadap persaingan usaha pada perusahaan penerbangan di Indonesia. Permasalahan pada penelitian ini adalah karena mahal nya harga tiket, dan ada nya indikasi dan kecurigaan dari masyarakat bahwa maskapai penerbangan domestic melakukan praktik kartel. Metode penelitian menggunakan analisis jalur, dimana untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung setiap variable. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil penelitian menyatakan bahwa pengaruh tidak langsung dan pengaruh langsung antara variable kartel, tarif tiket, dan persaingan usaha, sama signifikannya. Hal ini terlihat pada hasil analisis hipotesis yang menyatakan koefisien terdapat di angka diatas 0,300, yang artinya pengaruh sangat kuat. Dari beberapa penelitian terdahulu mengenai monopoli dan harga, ditemukan bahwa monopoli pada industry penerbangan sering kali tidak dapat dihindari karena untuk melindungi maskapai dari kerugian. Dan ditemukan juga beberapa customer dengan tingkatan yang berbeda, tidak mempersoalkan harga tiket. Pada type ini, yang diperlukan mereka adalah rute dan jadwal penerbangan

Kata kunci : Kartel; Tarif Tiket; Persaingan Usaha

A. Pendahuluan

Perusahaan penerbangan mempunyai karakter yaitu inseparable (satu kesatuan), variable (bervariatif), dan perishable (mudah rusak). Karakteristik produk ini menyebabkan perusahaan penerbangan menghadapi permasalahan yang cukup kompleks karena bagi konsumen terjadinya perubahan jenis pesawat, makanan, salah label bagasi, dapat menyebabkan kekecewaan terhadap keseluruhan produk dan berdampak buruk terhadap perusahaan.

Bisnis penerbangan saat ini sangat bersaing, dari segi tarif, equipment, pelayanan, sumber daya manusia, dan keamanan dan keselamatan. Maskapai penerbangan di Indonesia dengan konsep penerbangan full carrier dan low cost carrier juga mengalami perang tarif, sehingga menyebabkan beberapa airline terpaksa harus gulung tikar, atau mengurangi armada dan beberapa rute ditutup, bahkan terdapat beberapa airlines yang menyerahkan pengelolaan operasional kepada airlines yang lebih besar. Seperti contohnya saat ini Sriwijaya Air menyerahkan pengelolaan operasional kepada Garuda.

Pemerintah melalui departemen perhubungan mengatur melalui tarif atas dan tarif bawah, akan tetapi pengelolaan tarif penerbangan sepenuhnya dibebaskan kepada pasar. Karena persaingan yang ketat, maka beberapa airline menjual seat dengan harga yang sangat murah yang pada akhirnya merugikan perusahaan sendiri, karena biaya operasional pesawat yang tinggi, seperti sewa pesawat, gaji pilot, dan biaya operasional yang tinggi menyebabkan perusahaan tidak bisa mendapatkan keuntungan bahkan merugi.

Perkembangan kondisi perekonomian sedikit banyak memaksa para pelaku usaha untuk bisa bertahan dalam persaingan. Kondisi tersebut memacu pelaku usaha untuk secara tidak langsung memperoleh keuntungan sebesar-besarnya untuk kelangsungan usahanya, terdapat beberapa pelaku usaha melakukan tindakan yang berpotensi merugikan para konsumen. Tindakan tersebut salah satunya adalah

tindakan perjanjian kartel. Perjanjian Kartel dibuat oleh para pelaku usaha dengan tujuan untuk mengontrol secara penuh pasar melalui pengaturan produksi, pemasaran serta harga (output) dari penjualan barang maupun jasa sehingga dalam posisi ini para pelaku usaha lebih diuntungkan daripada konsumen. Konsumen menjadi tidak bebas dalam menentukan produk yang akan dikonsumsi serta jaminan akan kualitas yang diterima menjadi tidaklah optimal (Adiputra, 2007).

Persaingan tarif antar perusahaan penerbangan dan keputusan pemerintah untuk menyerahkan sepenuhnya kepada pelaku pasar dengan tidak membatasi batas bawah harga tiket pesawat terbang pada 1 Maret 2002, membuat harga tiket pesawat terbang semakin terjangkau oleh masyarakat yang lebih luas. Naik pesawat terbang bukan lagi menjadi barang mewah yang hanya dapat dinikmati oleh masyarakat ekonomi atas, tetapi kini masyarakat kelas menengah pun dapat menggunakan alat transportasi ini.

Kewenangan Indonesia National Air Carriers Association (INACA) dalam menetapkan tarif angkutan udara di Indonesia mulai diambil alih oleh Departemen Perhubungan sejak bulan Oktober 2001. Dalam penentuan tarif angkutan yang baru, Departemen Perhubungan mengajukan tiga alternatif kepada maskapai penerbangan yang ikut hadir dalam penentuan kebijakan ini. Ketiga alternatif tersebut adalah; pertama Pemerintah menetapkan tarif atas dan bawah, kedua Pemerintah hanya menetapkan tarif batas atas, ketiga Pemerintah hanya menetapkan tarif dasar. Dari sebelas maskapai penerbangan yang hadir pada waktu itu, sembilan di antaranya memilih pola alternatif yang kedua sebagai acuan dasar pemerintah menetapkan tarif angkutan udara. Sedangkan dua lainnya, Garuda dan Star Air menginginkan alternatif pertama sebagaimana yang selama ini ditetapkan oleh INACA.

Pola penetapan tarif yang diberlakukan oleh INACA sebelumnya dinilai oleh

Komite Pengawas Persaingan Usaha (KKPU) telah melanggar Undang-Undang, No 5/1995 tentang Larangan Praktik Monopoli Kesepakatan tarif oleh operator dianggap sebagai bentuk kartel. Oleh karena itu Departemen Perhubungan kemudian mengambil alih penentuan tarif ini dengan menyerahkan pola penetapan tarif langsung kepada para pemain. Keputusan penetapan tarif yang dihasilkan adalah bahwa pemerintah hanya mengatur harga tiket batas atas saja. Keputusan ini kemudian tertuang dalam keputusan Menteri Perhubungan Nomor 8 tahun 2002 tanggal 1 Februari 2002 mengenai mekanisme penetapan dan formulasi perhitungan tarif penumpang udara niaga berjadwal dalam negeri kelas ekonomi dan keputusan Menhub Nomor 9/2002 tanggal 1 Februari 2002 mengenai tarif penumpang angkutan udara niaga berjadwal dalam negeri kelas ekonomi. (Suprihatmi, 2009).

B. Kajian Pustaka

Menurut (Utomo 2010), transportasi adalah: (1) pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan, (2) salah satu jenis kegiatan yang menyangkut peningkatan kebutuhan manusia dengan mengubah letak geografis barang dan orang sehingga akan menimbulkan adanya transaksi. Sedangkan menurut (Sukarto 2012) transportasi adalah perpindahan dari suatu tempat ke tempat lain dengan menggunakan alat pengangkutan, baik yang digerakkan oleh tenaga manusia, hewan (kuda, sapi, kerbau), atau mesin. Transportasi didasarkan pada adanya perjalanan (trip) antara asal (*origin*) dan tujuan (*destination*).

Bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan hasil yang diinginkan di pasar sasaran. Bauran pemasaran dikelompokkan menjadi empat variabel yang dikenal dengan “empat P” yaitu: *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi). “*Marketing mix is the set of tactical marketing tools that the firm blends to*

produce the response it wants in the target market”, artinya menyatakan bahwa bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran taktis yang memadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam target pasar. Bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4 (empat) komponen dalam strategi pemasaran yang disebut 4P (Kotler dan Armstrong 2012). *Cartel*” disebut juga “*syndicate*” yaitu suatu kesepakatan (tertulis) antara beberapa perusahaan produsen dan lain-lain yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal, seperti harga, wilayah pemasaran dan sebagainya, dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan. kartel itu merupakan gabungan atau persetujuan (*conventie*) antara pengusaha-pengusaha yang secara yuridis dan ekonomis berdiri sendiri. Untuk mencapai sasaran, peniadaan sebagian atau seluruh persaingan antar pengusaha, untuk dapat menguasai pasar.

Pada umumnya tujuan pembentukan kartel adalah diperlukan syarat bahwa kartel mencakup bagian terbesar dari badan usaha yang ada, dengan ketentuan bahwa mereka menggarap pasaran yang bersangkutan. Berdiri sendirinya badan usaha tersebut, membedakan kartel dengan *trust* dan *konsern*. Hal tersebut tetap dipertahankan sekalipun kerjasama pada penjualan demikian jauh hingga dibentuk suatu kantor penjualan bersama (*gemeenschappelijk - verkoopkantoor*) yang membagi pesanan-pesanan menurut ketentuan- ketentuan yang ditetapkan atas badan-badan usaha yang menjadi anggota.

Keunggulan bersaing adalah suatu posisi dimana sebuah perusahaan menguasai sebuah pasar persaingan bisnis (Porter, 1998). Keunggulan bersaing yang berkelanjutan (*Sustainable Competitive Advantage/ SCA*) adalah keunggulan yang tidak mudah ditiru, membuat suatu perusahaan dapat merebut dan mempertahankan posisinya sebagai pimpinan pasar. Karena sifatnya yang tidak mudah ditiru, keunggulan bersaing yang berkelanjutan merupakan satu strategi

bersaing yang dapat mendukung kesuksesan suatu perusahaan untuk jangka waktu yang lama. CSR dapat menjadi salah jalan untuk mencapai dan menjaga keunggulan bersaing yang berkelanjutan (SCA) sebuah perusahaan (Fahy, 2002). Kay menyatakan bahwa keunggulan bersaing organisasi dapat dicapai melalui relational architecture, reputation, innovation, dan strategic assets (Matthews, 2005)(Kuntjoroadi & Safitri, 2009).

Lima pemangku kepentingan (*stakeholder*) mempengaruhi keputusan penetapan harga (*pricing*), yaitu konsumen, pemasok, distributor, dan pesaing. Pemerintah dapat menetapkan larangan terkait penentuan harga, diskriminasi harga, harga minimum, penetapan harga unit, iklan harga, dan pengendalian harga (David, 2011). Kompetisi harga yang intens ditambah dengan pembelian di internet di kebanyakan industri telah mengurangi margin laba ke tingkat minimum terendah untuk sebagian besar perusahaan. Sebagai contoh, tiket pesawat terbang, harga sewa mobil, dan bahkan harga computer lebih rendah saat ini dibandingkan beberapa tahun lalu (David, 2011).

C. Metode Penelitian

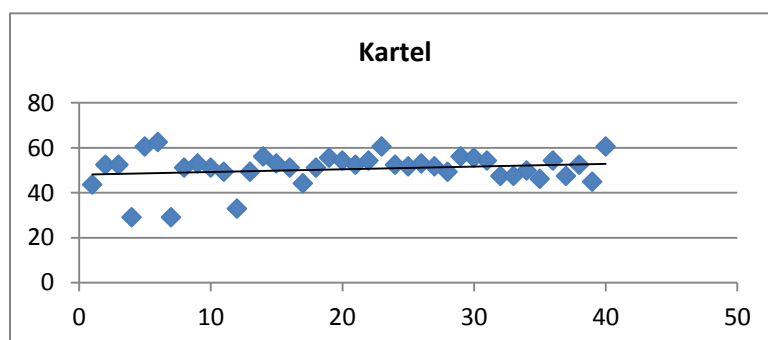
Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif karena bertujuan untuk menjelaskan seperti apa adanya. Dalam upaya untuk menjelaskan hal tersebut

penelitian ini menerapkan Metode Survei dengan Pendekatan Kuantitatif Asosiatif serta menggunakan Model Analisis Jalur (*Path Analysis*). Variabel dalam hal ini terdiri dari variabel endogen yaitu *Persaingan Usaha* (Y) dan variabel eksogen yaitu *Kartel* (X1) dan Tarif Tiket Pesawat (X2). Populasi penelitian ini berjumlah 100 orang yang diambil secara kebetulan (*incidental*). Pengambilan sampel untuk penelitian ini menggunakan metode *Sampel incidental*. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan instrumen berbentuk kuesioner. Proses pengembangan instrumen dimulai dengan menentukan responden kemudian dilanjutkan dengan penyusunan instrumen yang mengacu pada indikator-indikator setiap variabel, selanjutnya melakukan uji coba instrumen

D. Hasil Dan Pembahasan

Pengujian persyaratan analisis menunjukkan bahwa skor tiap variabel penelitian telah memenuhi persyaratan untuk dilakukan pengujian statistik lebih lanjut.

Uji Linearitas dan Signifikansi persamaan regresi antara Kartel (X₁) dengan Persaingan Usaha (Y) hasilnya adalah : $Y = 1,322 + 0,630X_1$. Dari persamaan regresi sederhana di atas dapat diketahui bahwa besarnya pengaruh variabel kartel terhadap persaingan usaha adalah sebesar 0,630, Apabila variabel kartel ditingkatkan senilai 1 maka persaingan usaha akan menjadi 1,952.

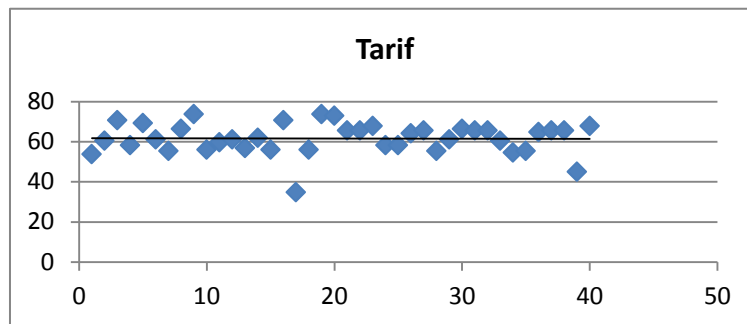


Gambar 1 Garis Persamaan Regresi Variabel Kartel

Uji Linearitas dan Signifikansi dengan Persaingan Usaha (Y). Hasilnya persamaan regresi antara Tarif Tiket (X₂) adalah $Y = 0,920 + 0,734X_2$. Dari persamaan

regresi sederhana di atas dapat diketahui bahwa besarnya pengaruh variabel tarif tiket terhadap persaingan usaha adalah sebesar

0,734, Apabila variable tarif tiket ditingkatkan senilai 1 maka persaingan usaha akan menjadi 1,654.



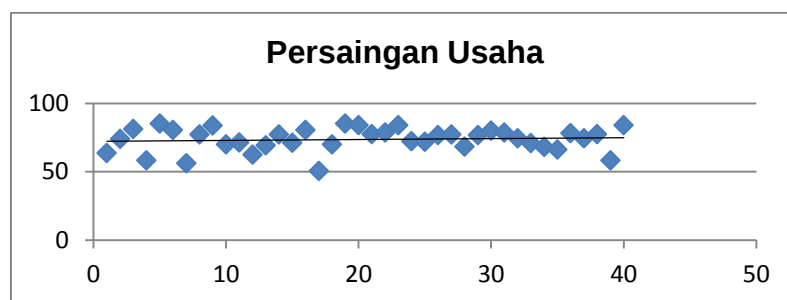
Gambar 2 Garis Persamaan Regresi Variable Tarif tiket (X2) dengan Persaingan Usaha (Y)

Uji Linearitas dan Signifikansi persamaan regresi antara Kartel (X_1) dengan Tarif Tiket (X_2). Hasilnya adalah $Y = 0,720 + 0,630$. Dari persamaan regresi sederhana di atas dapat diketahui bahwa besarnya pengaruh variabel Kartel terhadap Tarif Tiket adalah sebesar 0,720, Apabila variable kartel ditingkatkan senilai 1 maka tarif tiket akan menjadi 1,350.

Uji Linearitas dan Signifikansi persamaan regresi antara Kartel (X_1) dan

Tarif Tiket (X_2) terhadap persaingan usaha (Y). Hasilnya adalah $Y = 0,229 + 0,380X_1 + 0,527X_2$.

Dari persamaan regresi berganda di atas dapat diketahui bahwa besarnya pengaruh variabel independen terhadap persaingan usaha adalah sebagai berikut: kartel sebesar 0,380, Tarif tiket sebesar 0,527. Apabila kartel dan Tarif tiket secara bersama-sama ditingkatkan senilai 1 maka persaingan usaha akan menjadi 1,391.



Gambar 3 Garis Persamaan Regresi Variable Kartel (X_1) dengan Tarif Tiket (X_2)

Hasil pengujian hipotesa analisa jalur (*path analysis*) menunjukkan bahwa pada pengaruh antara kartel terhadap persaingan usaha khususnya pengaruh langsung sebesar 0,588. Sedangkan pengaruh tidak langsung antara variable yang sama sebesar 0,203.

Pengaruh antara Tarif Tiket terhadap Persaingan usaha berpengaruh langsung sebesar 0,639, sedangkan pengaruh tidak langsung antara variable X_2 terhadap persaingan usaha adalah sebesar 0,261.

Pengaruh antara Kartel dan Tarif tiket berpengaruh langsung sebesar 0,739, sedangkan pengaruh tidak langsung antara variable X_1 dan X_2 adalah sebesar 0,736.

Pengaruh antara Kartel, Tarif Tiket terhadap Persaingan Usaha yang berpengaruh langsung adalah sebesar 0,308, sedangkan pengaruh tidak langsung adalah sebesar 54,72 dan 81,68.

Dari hasil uji hipotesis dengan menggunakan analisis jalur, ditemukan

bahwa pengaruh tidak langsung antara variable kartel dan Tarif tiket adalah sebesar 0,376 yang artinya pengaruhnya sangat kuat. Sedangkan pengaruh langsung di atas 0,500 yang artinya pengaruhnya juga sangat kuat dan signifikan. Hal ini dapat dibuktikan

dengan banyaknya artikel terkait tentang keluhan masyarakat pengguna transportasi udara tentang harga tiket yang semakin mahal dan terjadinya monopoli dan kartel di airlines domestik.

Tabel 1
Rangkuman Hasil Perhitungan dan Pengujian
Koefisien Jalur Model Struktural

Variabel	Pengaruh	
	Langsung	Tidak Langsung
X1. Y	0,588	$0,588 \times 0,346 = 0,203$
X2. Y	0,639	$0,639 \times 0,409 = 0,261$
X1. X2	0,739	$0,739 \times 0,509 = 0,376$
X1.X2. Y	0,308	$0,380 \times 144 = 54,72$
X1. X2. Y	0,527	$0,527 \times 155 = 81,68$

Pada artikel lokal, disebutkan bahwa komisi pengawas persaingan usaha (KPPU) menyebut adanya dugaan kartel yang dilakukan Lion Air Group dan Garuda Indonesia pada penerbangan domestik. Kartel dilakukan dengan cara menguasai pasar penerbangan secara penuh yang berimplikasi pada mahalnya harga tiket pesawat. Tarif batas bawah adalah sebesar 35% dari Tarif batas atas.

Namun, Garuda Indonesia dan Lion Air menyatakan bahwa Penetapan diskon Tarif tiket pesawat oleh pemerintah membuat kinerja maskapai menjadi berat. Struktur biaya yang diterapkan oleh perusahaan sudah tidak bisa ditanggung oleh batas bawah harga tiket, sehingga membuat perusahaan merugi. Komponen harga tiket bukan hanya Tarif batas atas dan batas bawah, tetapi juga termasuk pajak, asuransi, dan airport tax, juga ditambah dengan fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap US dolar. Kurs rupiah turut membebani komponen biaya karena mayoritas beban operasional hamper 50% menggunakan mata uang US dolar.

Indonesia *National Air Carrier* (INACA) sangat berkeberatan dengan campur tangan pemerintah dengan penetapan harga tiket, karena selama pihak maskapai tidak melanggar Tarif batas bawah dan batas

atas, maka pemerintah tidak boleh mengintervensi mengenai Tarif tiket.

E. Simpulan

Responden pada penelitian ini dilakukan dengan cara insidental, karena banyaknya pengguna maskapai domestik, dan karena keterbatasan peneliti, maka diambil 100 responden. Hasil penelitian menyatakan bahwa pengaruh tidak langsung dan pengaruh langsung antara variable kartel, tariff tiket, dan persaingan usaha, sama signifikannya. Hal ini terlihat pada hasil analisis hipotesis yang menyatakan koefisien terdapat di angka diatas 0,300, yang artinya pengaruh sangat kuat. Dari beberapa penelitian terdahulu mengenai monopoli dan harga, ditemukan bahwa monopoli pada industry penerbangan sering kali tidak dapat dihindari karena untuk melindungi maskapai dari kerugian. Dan ditemukan juga beberapa customer dengan tingkatan yang berbeda, tidak mempersoalkan harga tiket. Pada type ini, yang diperlukan mereka adalah rute dan jadwal penerbangan.

F. Daftar Pustaka

- David, F. (2011). *Manajemen Startegis*. (Palupi Wuriarti, Ed.) (12th ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Giaume, S., & Guillou, S. (2004). Price discrimination and concentration in European airline markets, *10*, 305–310. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2004.04.002>
- Kuntjoroadi, W., & Safitri, N. (2009). Analisis Strategi Bersaing dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial, *16*, 45–52.
- Lazarev, J. (2013). *The Welfare Effects of Intertemporal Price Discrimination : An Empirical Analysis of Airline Pricing in U . S . Monopoly Market s*. New York, USA.
- Purba, H. (2003). Tinjauan terhadap Holding Company, Trust, Cartel, dan Concern, 1–15. Retrieved from ©2003 Digitized by USU digital library
- Ryan Adiputra. (2007). ADLN-Perpustakaan Universitas Airlangga. *Universitas Airlangga*.
- Richard, O. (2003). F light frequency and mergers in airline markets. *International Journal of Industrial Organization*, *21*, 907–922.
- Suprihatmi. (2009). Strategi Pt Kereta Api Indonesia Untuk Menghadapi Dampak Perang Tarif Murah Di Maskapai Penerbangan Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis UNiversitas Slamet Riyadi Surakarta*, *1*.
- Sukarto, 2012, *Metode Penelitian Statistik*, Jakarta
- Sarwono, 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*,. Yogyakarta; Graha
- Sujana, 2011, *Metode Statistik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Utomo, 2010, *Kebijakan Pelayanan Publik*, Jakarta

