

## Analisis Yuridis Sengketa Bisnis Internasional: Studi Kasus Apple Inc dan Qualcomm

Chatrine Orry Manurung<sup>1</sup> Gunardi Lie<sup>2</sup>

Fakultas Hukum, Universitas Tarumanagara, Jakarta, Indonesia<sup>1,2</sup>

Email: [chatrine.205230394@stu.untar.ac.id](mailto:chatrine.205230394@stu.untar.ac.id)<sup>1</sup> [gunardia@fh.untar.ac.id](mailto:gunardia@fh.untar.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstrak

Sengketa antara Apple Inc. dan Qualcomm Inc. merupakan salah satu konflik hukum paling kompleks dalam sejarah transaksi bisnis internasional, yang melibatkan persilangan antara perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dan hukum persaingan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas strategi litigasi lintas batas (cross-border litigation) dibandingkan dengan kesepakatan damai (settlement agreement) dalam menjamin kepastian hukum global, serta meninjau praktik penyalahgunaan posisi dominan (abuse of dominant position) melalui model bisnis lisensi paten esensial (SEP). Dengan menggunakan metode penelitian hukum normatif dan pendekatan studi kasus, penelitian ini menemukan bahwa litigasi lintas batas cenderung menghasilkan fragmentasi putusan yang menciptakan ketidakpastian hukum (spillover uncertainty) bagi pelaku usaha. Hal ini dipertegas oleh fluktuasi putusan pada tingkat banding, sebagaimana terlihat dalam perkara Qualcomm Inc. v. Apple Inc. (2025), yang menunjukkan bahwa pengadilan nasional sering kali gagal memberikan solusi universal. Sebaliknya, Global Settlement Agreement muncul sebagai instrumen harmonisasi yang paling efektif berlandaskan asas pacta sunt servanda. Lebih lanjut, penelitian ini menyimpulkan bahwa model lisensi Qualcomm yang didasarkan pada harga perangkat akhir merupakan bentuk penyalahgunaan posisi dominan yang melanggar prinsip FRAND (Fair, Reasonable, and Non-Discriminatory), yang menggeser fungsi hukum dari instrumen keadilan menjadi instrumen koersif dalam negosiasi bisnis global.

**Kata Kunci:** Cross-Border Litigation, Settlement Agreement, Kepastian Hukum, Paten Esensial (SEP), Posisi Dominan, FRAND

### Abstract

*The dispute between Apple Inc. and Qualcomm Inc. represents one of the most complex legal conflicts in the history of international business transactions, involving the intersection of Intellectual Property Rights (IPR) and antitrust laws. This study aims to analyze the effectiveness of cross-border litigation strategies compared to settlement agreements in ensuring global legal certainty, as well as to review the legal implications of the abuse of dominant position through the licensing model of Standard Essential Patents (SEPs). Utilizing a normative legal research method with a case study approach, this research finds that cross-border litigation tends to result in fragmented judgments, creating spillover uncertainty for business entities. This is further evidenced by the fluctuation of rulings at the appellate level, as demonstrated in the case of Qualcomm Inc. v. Apple Inc. (2025), indicating that national courts often fail to provide universal solutions. Conversely, the Global Settlement Agreement emerges as the most effective instrument for harmonization, grounded in the principle of pacta sunt servanda. Furthermore, this study concludes that Qualcomm's licensing model, based on the final device price, constitutes an abuse of dominant position that violates FRAND (Fair, Reasonable, and Non-Discriminatory) principles, shifting the function of law from an instrument of justice to a coercive tool in global business negotiations.*

**Keywords:** Cross-Border Litigation, Settlement Agreement, Legal Certainty, Standard Essential Patents (SEP), Dominant Position, FRAND



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

### PENDAHULUAN

Hubungan bisnis antara Apple Inc. dan Qualcomm Inc. pada awalnya terbentuk atas dasar saling membutuhkan di era awal perkembangan smartphone. Saat Apple memperkenalkan

iPhone ke pasar global, tantangan utama yang dihadapi adalah memastikan konektivitas yang stabil. Qualcomm, sebagai pemain utama di industri semikonduktor, menyediakan teknologi modem yang mendukung perkembangan jaringan dari 3G hingga 4G LTE. Selama hampir satu dekade, kerja sama ini diwujudkan dalam bentuk kontrak pasokan komponen dan lisensi kekayaan intelektual dengan nilai transaksi yang sangat besar, sehingga menciptakan stabilitas sementara dalam rantai pasok global. Namun, hubungan tersebut mulai menegang ketika Apple menilai adanya ketidaksesuaian dalam skema pembayaran lisensi Qualcomm. Qualcomm tidak hanya menjual chip, tetapi juga menerapkan sistem royalti berdasarkan persentase harga jual akhir perangkat iPhone. Seiring meningkatnya kualitas iPhone, termasuk penggunaan kamera canggih dan layar OLED, harga jual perangkat ikut naik, yang secara otomatis meningkatkan nilai royalti yang diterima Qualcomm, meskipun tidak berkaitan langsung dengan inovasi paten modemnya.

Memasuki tahun 2017, hubungan kedua perusahaan memburuk dan berujung pada gugatan hukum senilai 1 miliar dolar AS yang diajukan Apple, dengan tuduhan penundaan pembayaran royalti. Sengketa ini juga dipicu dugaan adanya tindakan balasan terkait kerja sama Apple dengan otoritas persaingan di Korea Selatan, yang kemudian berkembang menjadi konflik hukum lintas negara. Perselisihan semakin kompleks di tengah perkembangan teknologi 5G. Apple sempat mencoba mengurangi ketergantungan pada Qualcomm dengan menggandeng Intel sebagai pemasok alternatif, namun keterbatasan teknologi Intel dalam memenuhi standar 5G menyebabkan kebuntuan. Situasi ini menempatkan Apple dalam dilema antara melanjutkan gugatan demi memperoleh skema harga yang dianggap adil atau tetap bergantung pada Qualcomm untuk menjamin ketersediaan teknologi. Secara keseluruhan, kasus ini menunjukkan bahwa hubungan bisnis jangka panjang dalam industri teknologi sangat rentan terhadap perubahan ekonomi dan hukum. Sengketa Apple-Qualcomm juga mencerminkan tantangan dalam menyeimbangkan hak eksklusif paten dengan prinsip persaingan usaha yang adil dalam perdagangan global, serta pentingnya mekanisme hukum untuk mencegah praktik yang berpotensi eksploitatif dalam ekosistem bisnis internasional.

### Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah efektivitas strategi *Cross-Border Litigation* serta *Settlement Agreement* dalam menjamin kepastian hukum transaksi bisnis global?
2. Bagaimanakah tinjauan hukum transaksi bisnis internasional terhadap praktik penyalahgunaan posisi dominan (*Abuse of Dominant Position*) melalui model bisnis lisensi paten esensial?

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif (*doctrinal legal research*), yaitu penelitian yang meletakkan hukum sebagai sebuah sistem norma yang terdiri dari asas-asas, kaidah, serta peraturan perundang-undangan. Pendekatan ini dipilih untuk membedah kompleksitas sengketa antara Apple Inc. dan Qualcomm Inc. dari perspektif hukum transaksi bisnis internasional. Penelitian ini menggunakan dua jenis pendekatan utama:

- Pendekatan Kasus (*Case Approach*): Dilakukan dengan menelaah kronologi, argumen hukum, dan putusan-putusan pengadilan dalam sengketa Apple-Qualcomm di berbagai yurisdiksi (Amerika Serikat, Jerman, dan Tiongkok), termasuk perkembangan terbaru dalam putusan *Qualcomm Inc. v. Apple Inc.* (2025).
- Pendekatan Perbandingan (*Comparative Approach*): Membandingkan penerapan hukum persaingan usaha (*Antitrust*) dan perlindungan paten di beberapa sistem hukum (AS dan Uni Eropa) untuk melihat bagaimana fragmentasi hukum terjadi secara global.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumen (*library research*) dengan menginventarisasi dan mengkaji bahan-bahan hukum yang relevan. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif dengan metode deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan yang bersifat umum (teori hukum dan regulasi) menuju fakta-fakta spesifik dalam sengketa Apple-Qualcomm untuk menjawab rumusan masalah yang diajukan.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Perselisihan antara Apple Inc. dan Qualcomm Inc. merepresentasikan sebuah konfrontasi yuridis yang melampaui sengketa nilai royalti konvensional; ini adalah manifestasi dari orkestrasi strategi hukum di kancah internasional. Dalam hukum Transaksi Bisnis Internasional, ketika entitas multinasional terlibat dalam konflik, mekanisme *Cross-Border Litigation* sering kali diadopsi bukan sekadar untuk mencari pemulihan hak, melainkan sebagai instrumen penciptaan daya tawar (*leverage*) komersial.

### Efektivitas *Cross-Border Litigation* serta *Settlement Agreement* dalam Menjamin Kepastian Hukum

Dalam hukum Transaksi Bisnis Internasional, sengketa antara entitas multinasional seperti Apple Inc. dan Qualcomm Inc. sering kali tidak dapat diselesaikan melalui satu pintu yurisdiksi.<sup>1</sup> Fenomena ini memunculkan dua mekanisme utama: litigasi lintas batas (*Cross-Border Litigation*) dan kesepakatan damai (*Settlement Agreement*)<sup>2</sup>, yang masing-masing memiliki derajat efektivitas berbeda dalam menciptakan kepastian hukum.

### Strategi *Cross-Border Litigation* dan Problem Fragmentasi Hukum

Litigasi lintas batas dalam kasus ini digunakan sebagai instrumen penciptaan daya tawar (*leverage*) komersial melalui strategi *forum shopping*.<sup>3</sup> Namun, efektivitasnya dalam menjamin kepastian hukum dinilai rendah karena beberapa alasan:

#### Perbedaan Filosofi Hukum antar Negara

Fragmentasi terjadi karena setiap negara memiliki prioritas yang berbeda dalam memandang hubungan antara Paten dan Persaingan Usaha:

- Jerman (Formalisme Hukum Paten): Pengadilan Jerman cenderung menggunakan pendekatan "bifurkasi", di mana keabsahan paten dan pelanggaran paten diperiksa di jalur yang terpisah. Hal ini memudahkan pemegang paten (Qualcomm) untuk mendapatkan *injunction* secara cepat hanya dengan membuktikan adanya pelanggaran teknis, tanpa terlalu mempertimbangkan argumen persaingan usaha atau dampak pasar secara luas<sup>4</sup>.
- Amerika Serikat (Pendekatan Ekonomi): Pengadilan AS lebih sering menggunakan standar *Equitable Relief* (berdasarkan kasus *eBay Inc. v. MercExchange*). Hakim tidak akan langsung memberikan larangan jual (*injunction*) jika ganti rugi berupa uang dianggap sudah cukup. Fokusnya adalah mencegah monopoli yang merugikan konsumen.
- Tiongkok (Kepentingan Strategis & Rantai Pasok): Tiongkok sering menggunakan putusan hukum sebagai instrumen strategis. Mengingat Tiongkok adalah basis produksi terbesar Apple, putusan *injunction* di sana bukan sekadar masalah hukum, melainkan tekanan langsung terhadap stabilitas produksi global perusahaan.

<sup>1</sup> M. Siregar, "Peran arbitrase internasional dalam penyelesaian sengketa bisnis lintas negara," *Jurnal Rechts Vinding* 6, no. 2 (2017): 245-260.

<sup>2</sup> A. Prabowo, "Efektivitas penyelesaian sengketa melalui alternatif dispute resolution dalam kontrak bisnis internasional," *Jurnal Privat Law* 7, no. 1 (2019): 85-96.

<sup>3</sup> F. Scott Morton & C. Shapiro, "Strategic Patent Acquisitions," *Antitrust Law Journal* 79, no. 2 (2016): 463-499.

<sup>4</sup> J. G. Sidak, "The Meaning of FRAND, Part II: Injunctions," *Journal of Competition Law & Economics* 11, no. 1 (2015): 201-269.

## Keterbatasan Yurisdiksi Teritorial

Sifat putusan pengadilan nasional yang terbatas pada wilayah kedaulatan tertentu menyebabkan kepastian hukum yang dihasilkan bersifat parsial. Kemenangan Qualcomm di Jerman tidak memberikan kepastian hukum bagi operasional Apple di pasar Amerika atau Asia, sehingga memicu kondisi *spillover uncertainty*.<sup>5</sup>

## Fluktuasi Putusan pada Tingkat Banding

Sebagaimana terlihat dalam putusan terbaru *Qualcomm Inc. v. Apple Inc.* (2025) di *Federal Circuit AS*, putusan instansi pertama (*Patent Trial and Appeal Board - PTAB*) yang sempat memenangkan Apple atas ketidaksahan paten Qualcomm akhirnya dibatalkan (*reversed*). Ketidakpastian dalam litigasi ini terbukti terus berlanjut bahkan bertahun-tahun setelah kesepakatan damai 2019. Hal ini terlihat jelas ketika pengadilan banding akhirnya memvalidasi kembali paten '341 milik Qualcomm yang sebelumnya sempat dianggap tidak sah. Fluktuasi putusan ini semakin mempertegas bahwa jalur pengadilan adalah "medan tempur" yang tidak prediktabel bagi pelaku usaha, di mana kepastian hukum dapat berubah drastis hanya dalam satu siklus banding.<sup>6</sup> Proses yang memakan waktu bertahun-tahun ini menunjukkan bahwa litigasi sering kali justru memperpanjang masa ketidakpastian daripada menyelesaikannya.

## Settlement Agreement sebagai Puncak Kepastian Hukum Global

Berbeda dengan litigasi, *Settlement Agreement* yang tercapai antara Apple dan Qualcomm pada April 2019 menunjukkan efektivitas yang jauh lebih tinggi dalam menstabilkan transaksi bisnis global melalui mekanisme berikut:

- Terminasi Litigasi Universal: Berdasarkan asas *Pacta Sunt Servanda*, kesepakatan ini secara otomatis menghentikan seluruh rangkaian gugatan di berbagai negara secara serentak. Hal ini memberikan kepastian hukum yang bersifat final dan seketika bagi kedua perusahaan di tingkat global.
- Stabilitas Kontraktual Jangka Panjang: Perjanjian ini tidak hanya menyelesaikan masa lalu, tetapi mengatur masa depan melalui kontrak lisensi baru berdurasi enam tahun. Ini menciptakan landasan hukum yang prediktabel<sup>7</sup> bagi hubungan komersial mereka, sesuatu yang tidak mungkin dicapai melalui putusan pengadilan yang bersifat kaku.
- Efisiensi Ekonomi dan Kepastian Operasional: Dari perspektif Analisis Ekonomi Hukum, *settlement* meminimalkan biaya litigasi yang masif dan risiko penghentian operasional akibat *injunction*. Bagi Apple, ini menjamin pasokan chip 5G, dan bagi Qualcomm, ini menjamin aliran pendapatan royalti.

## Sintesis Efektivitas

Dapat disimpulkan bahwa *Cross-Border Litigation* dalam sengketa teknologi global lebih berfungsi sebagai alat strategi koersif untuk memperkuat posisi tawar, bukan sebagai sarana untuk mencapai kepastian hukum yang final. Sebaliknya, *Settlement Agreement* muncul sebagai instrumen harmonisasi yang paling efektif karena mampu melampaui batasan yurisdiksi nasional dan menghadirkan kepastian hukum yang bersifat komprehensif, mengikat, dan universal bagi para pihak.

<sup>5</sup> C. O'Daly, et al., "FRAND Quarterly: Navigating the Global SEP Landscape," *WilmerHale/JDSupra* (December 2024).

<sup>6</sup> *Qualcomm Inc. v. Apple Inc.*, No. 20-1558 (Fed. Cir. Apr. 2025).

<sup>7</sup> European Union Law Analysis, "Selected Issues in SEP Licensing and Competition Law (Huawei v ZTE Framework)," *Springer Open Access* (2018).

### Sintesis Efektivitas Penyelesaian Sengketa

Berdasarkan analisis di atas, terlihat perbedaan kontras antara jalur litigasi dan perdamaian dalam skala internasional. Untuk mempermudah pemahaman mengenai derajat efektivitas keduanya, berikut adalah tabel perbandingan antara *Cross-Border Litigation* dan *Global Settlement Agreement*:

Indikator	Cross-Border Litigation	Global Settlement Agreement
Cakupan Wilayah	Parsial (Terbatas pada teritorial negara tertentu)	Universal (Berlaku serentak di seluruh dunia)
Kepastian Hukum	Rendah (Risiko putusan bertentangan & fluktuatif)	Tinggi (Final, mengikat, dan prediktabel)
Sifat Solusi	Kaku (Menang/Kalah) dan prosedural	Fleksibel ( <i>Win-win solution</i> & komersial)
Landasan Hukum	Hukum Nasional & Prosedur Peradilan	Asas <i>Pacta Sunt Servanda</i> (Kontrak)
Dampak Operasional	Berisiko tinggi (Ancaman <i>Injunction</i> /larangan jual)	Stabilitas pasokan dan arus pendapatan

Berdasarkan perbandingan di atas, jelas bahwa litigasi lintas batas sering kali hanya menjadi 'pintu masuk' untuk memaksa pihak lain melakukan negosiasi. Namun, esensi dari sengketa yang berkepanjangan ini sebenarnya berakar pada ketidaksepakatan mengenai model bisnis yang diterapkan oleh pemegang paten. Oleh karena itu, untuk memahami mengapa sengketa ini begitu sulit diputus oleh pengadilan nasional, perlu dilakukan tinjauan lebih mendalam terhadap praktik bisnis yang dipersoalkan, yaitu dugaan penyalahgunaan posisi dominan dalam lisensi paten esensial.

### Tinjauan Hukum Transaksi Bisnis Internasional terhadap Penyalahgunaan Posisi Dominan dalam Lisensi Paten Esensial

Dalam ranah hukum transaksi bisnis internasional, irisan antara hak eksklusif kekayaan intelektual dan hukum persaingan usaha menciptakan tantangan tersendiri bagi kepastian hukum. Kasus *Apple vs. Qualcomm* memperlihatkan bagaimana sebuah model bisnis lisensi dapat dikualifikasikan sebagai penyalahgunaan posisi dominan (*Abuse of Dominant Position*).<sup>8</sup>

#### Kualifikasi Posisi Dominan melalui *Standard Essential Patents (SEP)*

Qualcomm memegang posisi dominan bukan sekadar karena ukuran perusahaannya, melainkan karena kepemilikan atas paten yang telah ditetapkan sebagai standar industri (SEP) untuk konektivitas 3G, 4G, dan 5G.<sup>9</sup> Dalam hukum internasional, posisi dominan ini memberikan kekuatan pasar yang masif karena pihak lain (seperti Apple) tidak memiliki alternatif teknologi untuk memproduksi perangkat yang kompatibel dengan jaringan seluler global.

#### Analisis Praktik Penyalahgunaan melalui Model Bisnis Lisensi

Tinjauan hukum terhadap model bisnis Qualcomm mengungkapkan beberapa praktik yang dinilai melampaui batas kewajaran kontrak lisensi internasional:

- Pelanggaran Komitmen FRAND: Berdasarkan doktrin hukum internasional, pemegang SEP wajib memberikan lisensi berdasarkan prinsip *Fair, Reasonable, and Non-Discriminatory* (FRAND). Qualcomm diduga menyalahgunakan posisinya dengan menetapkan royalti yang tidak "adil" dan tidak "wajar" karena didasarkan pada harga jual akhir satu unit perangkat iPhone, bukan pada nilai teknis chip modem itu sendiri.

<sup>8</sup> R. Grasso, *Selected Issues in SEP Licensing in Europe: The Antitrust Perspective* (Springer Nature, 2017).

<sup>9</sup> J. Gao, "How IWNCOMM v Apple Set the Benchmark for SEP Injunctions," *China University of Political Science and Law* (2020).

- Strategi "*No License, No Chips*": Model bisnis ini memaksa manufaktur untuk menandatangani kontrak lisensi paten terlebih dahulu sebelum diperbolehkan membeli *chipset*<sup>10</sup> fisik. Dalam hukum persaingan usaha, ini dikategorikan sebagai praktik *tying* atau pemaksaan yang mengeksploitasi ketergantungan mitra bisnis untuk menerima syarat kontrak yang memberatkan.
- Royalti sebagai "Pajak Inovasi": Dengan mengambil persentase dari harga total ponsel, Qualcomm secara hukum dianggap mengekstraksi keuntungan dari inovasi pihak lain (seperti fitur kamera atau layar) yang tidak ada kaitannya dengan paten Qualcomm. Hal ini dianggap sebagai beban biaya berlebih (*excessive pricing*) yang mendistorsi persaingan sehat.

### Perbandingan Pendekatan Yurisdiksi terhadap *Abuse of Dominant Position*

- Perspektif Amerika Serikat: Fokus pada Pasal 2 *Sherman Act*, di mana penekanannya adalah apakah model lisensi tersebut secara nyata menghambat persaingan pasar dan memperkuat monopoli secara ilegal.
- Perspektif Uni Eropa: Mengacu pada Pasal 102 TFEU, di mana otoritas Eropa lebih agresif dalam mengawasi agar pemegang SEP tidak menggunakan hak patennya sebagai senjata untuk menghalangi inovasi pesaing melalui syarat lisensi yang tidak adil.

Secara yuridis, praktik penyalahgunaan posisi dominan dalam lisensi paten esensial merusak integritas transaksi bisnis internasional. Hukum persaingan usaha berfungsi sebagai pembatas agar hak eksklusif paten tidak digunakan untuk mendikte pasar secara sepihak. Ketidakseimbangan dalam model lisensi ini menunjukkan bahwa perlindungan terhadap inovasi harus tetap selaras dengan kewajiban untuk menjaga iklim usaha yang kompetitif secara global.

### KESIMPULAN

Berdasarkan analisis mendalam terhadap sengketa antara Apple Inc. dan Qualcomm Inc., penelitian ini menyimpulkan beberapa poin fundamental terkait dinamika hukum transaksi bisnis internasional:

1. Efektivitas Penyelesaian Sengketa. Strategi *Cross-Border Litigation* dinilai kurang efektif dalam menjamin kepastian hukum transaksi bisnis global karena sifatnya yang fragmentaris dan teritorial, yang sering kali menghasilkan putusan bertentangan antar yurisdiksi. Hal ini diperburuk oleh fluktuasi putusan pada tingkat banding, sebagaimana ditunjukkan dalam perkara *Qualcomm Inc. v. Apple Inc. (2025)*. Sebaliknya, *Settlement Agreement* terbukti jauh lebih efektif karena mampu menghadirkan kepastian hukum yang bersifat universal, final, dan prediktabel bagi operasional bisnis multinasional berdasarkan asas *pacta sunt servanda*.
2. Tinjauan Penyalahgunaan Posisi Dominan. Dalam perspektif hukum transaksi bisnis internasional, model lisensi paten esensial (SEP) yang diterapkan oleh Qualcomm dikualifikasikan sebagai Penyalahgunaan Posisi Dominan (*Abuse of Dominant Position*). Praktik pembebanan royalti berdasarkan harga jual akhir perangkat (*device-level licensing*) dan strategi "*no license, no chips*" merupakan pelanggaran terhadap prinsip FRAND (*Fair, Reasonable, and Non-Discriminatory*). Tindakan tersebut dinilai sebagai bentuk eksploitasi kekuatan pasar yang menghambat inovasi dan mendistorsi persaingan usaha yang sehat di kancah global.

---

<sup>10</sup> M. A. Lemley & C. Shapiro, "Patent Holdup and Royalty Stacking," *Texas Law Review* 85, no. 7 (2007): 1991–2049.

**DAFTAR PUSTAKA**

- European Union Law Analysis. (2018). Selected Issues in SEP Licensing and Competition Law (Huawei v ZTE Framework). *Springer Open Access*.
- Gao, J. (2020). How IWNCOMM v Apple Set the Benchmark for SEP Injunctions. *China University of Political Science and Law*.
- Geradin, D. (2010). Standardisation and Technological Innovation: Some Reflections on Ex Ante Licensing, FRAND, and the Proper Means to Reward Innovation. *Journal of Competition Law & Economics*, 6(4), 933–952.
- Grasso, R. (2017). Selected Issues in SEP Licensing in Europe: The Antitrust Perspective. *Springer Nature*.
- Lemley, M. A., & Shapiro, C. (2007). Patent Holdup and Royalty Stacking. *Texas Law Review*, 85(7), 1991–2049.
- O'Daly, C., et al. (2024). FRAND Quarterly: Navigating the Global SEP Landscape – December 2024. *WilmerHale / JDSupra*.
- Prabowo, A. (2019). Efektivitas penyelesaian sengketa melalui alternatif dispute resolution dalam kontrak bisnis internasional. *Jurnal Privat Law*, 7(1), 85–96.
- Sari, D. P., & Rahmawati, I. (2021). Penyalahgunaan posisi dominan dalam hukum persaingan usaha di Indonesia. *Jurnal Persaingan Usaha*, 1(1), 1–15.
- Scott Morton, F., & Shapiro, C. (2016). Strategic Patent Acquisitions. *Antitrust Law Journal*, 79(2), 463–499.
- Sidak, J. G. (2015). The Meaning of FRAND, Part II: Injunctions. *Journal of Competition Law & Economics*, 11(1), 201–269.
- Siregar, M. (2017). Peran arbitrase internasional dalam penyelesaian sengketa bisnis lintas negara. *Jurnal Rechts Vinding*, 6(2), 245–260.