

## **I. PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perbankan menjadi salah satu pilar yang penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia pada saat ini. Sejak lahirnya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang selanjutnya diubah lagi dengan lahirnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang selanjutnya disebut UU Perbankan.<sup>1</sup> Kehadiran UU Perbankan memberikan kepastian hukum dan menjamin perkembangan usaha perbankan, juga sebagai perlindungan bagi para pengguna jasa bank.

Usaha perbankan meliputi tiga kegiatan, yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya. Kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok bank sedangkan memberikan jasa bank lainnya hanya kegiatan pendukung. Kegiatan menghimpun dana, berupa mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan giro, tabungan, dan deposito. Biasanya diberikan balas jasa yang menarik seperti, bunga dan hadiah sebagai rangsangan bagi masyarakat. Kegiatan menyalurkan dana, berupa pemberian

---

<sup>1</sup><http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/17990/4/Chapter%20I.pdf>  
tanggal 18 desember 2012 jam 20:30

pinjaman kepada masyarakat, sedangkan jasa-jasa perbankan lainnya diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan utama tersebut.<sup>2</sup>

Pada saat ini dunia perbankan di Indonesia memasuki masa persaingan yang sangat kompetitif. Hal ini disebabkan banyaknya bank yang beroperasi di Indonesia baik yang beroperasi secara lokal maupun yang beroperasi berskala internasional. Sektor perbankan memiliki peran yang strategis dalam memberikan sumbangsih terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dewasa ini, bank-bank yang mampu bertahan melewati masa krisis moneter maupun bank-bank yang baru beroperasi mulai berusaha untuk memberikan layanan yang terbaik kepada nasabahnya melalui berbagai macam produk perbankan seperti produk dana, produk pinjaman atau produk jasa lainnya.

Upaya mencari dan mempertahankan nasabah harus selalu dilakukan bank agar mampu bersaing dengan para kompetitornya. Ketatnya persaingan dalam dunia perbankan, membuat bank berusaha memberikan yang terbaik bagi nasabahnya dengan mengeluarkan berbagai jenis tabungan dan memberikan hadiah-hadiah yang menarik. Lembaga keuangan bank menawarkan jasa dalam lalu lintas pembayaran atau perkreditan usaha kecil dan menengah. Semakin ketatnya persaingan bisnis ditambah pengambilan keputusan untuk menjadi nasabah suatu bank yang mutlak di tangan masing-masing nasabah, membuat para pemain dalam dunia perbankan perlu kerja keras ekstra dalam melakukan ekspansi pasar.

Penawaran produk dan jasa inovatif yang semakin mempermudah mobilitas nasabah, pemberian pelayanan yang cepat, tepat dan tanggap tidak menjamin

---

<sup>2</sup>Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press. 2000

suatu lembaga keuangan bank langsung dilirik calon nasabah sebagai tempat menyimpan uang mereka. Banyaknya bank-bank lain yang menawarkan hal serupa merupakan kendala utama. Pemikiran strategis melalui pelaksanaan kegiatan pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan, di sisi lain dalam upaya menunjukkan kehadiran produk dan jasa yang dimiliki hingga tercipta kesadaran konsumen akan keberadaan produk jasa tersebut di pasar atau bahkan berujung pada pengambilan keputusan untuk menjadi nasabah bank bersangkutan.

Promosi penjualan merupakan bentuk pemasaran yang dipakai banyak perusahaan saat ini dalam upaya menambah jumlah nasabah, karena hal ini menjadi daya tarik bank untuk melakukan promosi. Biaya belanja promosi penjualan terus meningkat dari waktu ke waktu.<sup>3</sup> Konsumen Indonesia beranggapan bahwa dengan membeli suatu produk jasa tertentu dengan tambahan hadiah, baik yang diperoleh langsung maupun melalui proses pengundian, akan membawa kepuasan tersendiri yang berarti bahwa konsumen yang bersangkutan telah melakukan belanja cermat. Sementara dari pihak produsen, desakan untuk selalu meningkatkan pencapaian keuntungan perusahaan dari waktu ke waktu yang berbenturan dengan kondisi pasar saat ini dimana begitu banyaknya pesaing yang mengedepankan produk sejenis. Sama halnya dengan perusahaan-perusahaan ritel maupun manufaktur, lembaga keuangan bank juga mempergunakan promosi penjualan sebagai alat pemasaran yang cukup efektif dalam upaya memasarkan produk jasa perbankan pada masyarakat luas.

---

<sup>3</sup><http://www.lontar.ui.ac.id/file?file=digital/126029SK%20010%2008%20Sar%20persepsi%20Nasabah-Pendahuluan.pdf> diakses tgl 10 desember 2012 jam 20:25

Bentuk promosi penjualan yang sering digunakan lembaga keuangan bank adalah undian tabungan berhadiah. Fenomena undian tabungan berhadiah sudah menjadi kelebihan perbankan nasional dalam usaha menjaring nasabah baru. Hadiah-hadiah menarik seperti rumah, uang tunai, umroh-naik haji, wisata keluar negeri hingga mobil mewah dijadikan hadiah menarik yang begitu populer. Bahkan bank-bank besar kembali memberikan hadiah kepada para nasabahnya yang semula hanya sekali dalam setahun, kini sebagian bank besar telah memberikan hadiah secara harian.<sup>4</sup>

Promosi penjualan tidak hanya diterapkan oleh bank-bank swasta maupun asing saja, Bank Pembangunan Daerah juga menerapkan undian berhadiah ini dalam upaya mensyaratkan produk jasanya kepada konsumen luas. Salah satunya dapat dilihat pada PT. Bank Lampung yang merupakan perwujudan Bank Pembangunan Daerah. Dari sekian banyak produk jasa dan layanan yang ditawarkan kepada para nasabahnya, ada satu produk yang menjadi unggulan PT. Bank Lampung yaitu Tabungan Sigermas. Kegiatan pemasaran tabungan sigermas lebih difokuskan berupa promosi penjualan penyelenggaraan program undian berhadiah. Undian Tabungan Sigermas merupakan salah satu agenda rutin yang dilakukan oleh PT. Bank Lampung setiap tahunnya. Dimana pengundian ini juga sebagai wujud terimakasih dan apresiasi PT. Bank Lampung terhadap masyarakat yang telah memanfaatkan Sigermas sebagai tabungan mereka.

Suatu undian berhadiah yang dilakukan oleh perusahaan harus sah. Dapat dikatakan sah apabila undian berhadiah tersebut di daftarkan di Dinas Sosial

---

<sup>4</sup> Wilson Arafat, *Manajemen Perbankan Indonesia ; teori dan implementasi*, Jakarta : LP3ES, 2006, hal 270

Provinsi dan diajukan oleh lembaga yang berbadan hukum dan mendapatkan izin dari Menteri Sosial Republik Indonesia.

Pada saat ini hampir semua bank menarik para nasabah melalui program undian berhadiah. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa bank tidak dapat melakukan kegiatan usahanya tanpa adanya nasabah. Bank Lampung memberikan kesempatan kepada seluruh nasabah untuk ikut berpartisipasi dalam program undian Sigermas dengan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh Bank Lampung. Dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang selanjutnya disebut UUPK, menjamin kepastian hukum terhadap konsumen sebagai nasabah perbankan.

Berdasarkan uraian diatas penulis akan membahasnya ke dalam sebuah penelitian hukum yang berjudul “ **Legalitas Undian Berhadiah Dan Perlindungan Hukum Bagi Peserta Undian Sigermas** “

## **B. Permasalahan dan Ruang Lingkup**

### **1. Permasalahan**

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana legalitas undian berhadiah dan perlindungan hukum bagi peserta undian sigermas?. Untuk itu yang menjadi pokok bahasan dalam penelitian ini meliputi :

1. Legalitas dari undian berhadiah sigermas di Bank Lampung
2. Pelaksanaan undian berhadiah sigermas di Bank Lampung

3. Perlindungan hukum bagi peserta undian berhadiah sigermas di Bank Lampung

## **2. Ruang Lingkup**

Adapun yang menjadi ruang lingkup dari permasalahan yang telah dikemukakan di atas meliputi ruang lingkup pembahasan dan ruang lingkup bidang ilmu. Ruang lingkup pembahasan adalah legalitas dan perlindungan hukum bagi peserta undian berhadiah sigermas, sedangkan yang meliputi ruang lingkup bidang ilmu adalah kajian Hukum Ekonomi khususnya Hukum Perlindungan Konsumen.

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pokok permasalahan di atas, maka tujuan dari penulisan ini adalah :  
Untuk mengetahui aspek legalitas dan perlindungan hukum bagi peserta undian berhadiah Sigermas PT. Bank Lampung.

### **2. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu sebagai berikut :

#### **a. Secara Teoritis**

Penelitian ini berguna sebagai upaya perluasan wawasan keilmuan dan meningkatkan keterampilan menulis karya ilmiah dalam rangka pengembangan daya pikir dan daya nalar yang sesuai dengan ilmu pengetahuan hukum perdata.

**b. Secara Praktis**

Penelitian ini berguna sebagai acuan akademisi dalam memahami legalitas dan perlindungan hukum bagi peserta undian berhadiah dan sumbangan pikiran dari peneliti bagi pembangunan hukum Indonesia yang hingga kini masih berkembang.