BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Letak Geografis Objek Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand yang terletak di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusat Provinsi Pattani Thailand 94000.

2. Sejarah Terbentuknya *Islamic Bank of Thailand*

Pendirian *Islamic Bank of Thaialnad* berawal dari lokasi Bangkok "*Bank of Thailand*" yang diselenggarakan Penasihat Agama agama untuk memberikan panduan bagi bank untuk beroperasi dengan benar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam pada tanggal 22 Mei 1992 di Kota Pattani Thailand.

Islam adalah agama terbesar kedua di Thailand setelah Budhalisme. Ada sekitar 6 juta Muslim di Thailand atau sekitar 10 persen dari populasi. Mereka kebayakan tinggal di wilayah selatan. Lingkungan Sosial-Politik Islam di Thailand yang minoritas, berbeda dengan saudara-saudara mereka di Indonesia, di mana umat Islam merupakan mayoritas yang dominan. Di sektor perbankan, Muslim Thailand telah menyetorkan dana seberang

berbatasan di Bank Malaysia karena kurannya fasilitas perbankan syariah di Negara tersebut.

Banyak orang Thai Muslim melakukan transaksi ke Bank Malaysia dan Indonesia di perbatasan untuk fasilitas tersebut. Dari tanggal 28 Maret hingga 19 April 1987, Dewan Islam Pattani menggadakan Seminar Perkembangan Ekonomi dan Masyarakat Universitas Prince of Songkhla, Pattani. Seminar ini melibatkan tokoh agama, akademisi sekitar Southern Thailand dan ahli dari Bank Malaysia Berhad (BIBM) serta Departemen koperasi perkembangan di Thailand.

Sebagai hasil dari seminar 21 hari, keputusan dicapai untuk mendirikan sebuah perusahaan yang memperaktekkan sistem keuangan Islam pertama sebagai alternative bagi masyarakat, khususnya di Provinsi Pattani. Oleh karena itu, lembaga keuangan pertama yang dioperasikan berdasarkan Syariah Islam didirikan di Thailand pada tnggal 28 Oktober 1987 dan dikenal sebagi Pattani Islamic Koperasi Simpanan, yang beroperasi berdasrkan prinsip syariah, Koperasi ini terdaftar di bawah Undang-undang koperasi, Hukum Thailand Muamalat 1968 dalam ketegori Tabungan Koperasi dan di bawah pengawasan Dewan Islam di Pusat Provinsi Pattani Thailand

Ide untuk penderian Bank Syariah di Thailand terbentuk ketika pemerintah Thailand bertanggung jawab untuk pergembangan lima Provinsi perbatasan seperti Satun, Songkhla, Pattani, Narathiwat dan Yala setelah

datanggi proyek kaloborasi tiga Negara untuk program Indonesia, Malaysia, Thailand. Pertumbuhan Segi Tiga atau IMTGT tahun 1994. Sebagai titik awal untuk perbankan syariah, pemerintah Thailand meluncurkan berbagai inisiatif, termasuk undangan untuk bank konversional Thailand membuka jendela Islam dan menawarkan layanan berbasis syariah. *Bank of Sri Nakhron* meruakan bank konversional pertama yang menawarkan sistem perbankan syariah sebagai salah satu layanan mereka pada akhir tahun 1997.

Namun demikian bank tidak berlangsung lama karena krisis keuangan dan harus ditutup. Pemerintah kemudian memerintahkan bank pemerintah untuk memperkenalkan jasa keuangan Islam sebagai awal penderian bank syariah. Sebagai tanda komitmen pada tahun 1998. *Oosin Bank* yang merupakan *Thailand National Bank Tabungan* (GSB) diperkenalkan Jendela Islam di lima Provinsi Pattani, Yala, Narathiwat, maka Sebayoi dan Hatyai di Songkhla, serta Provinsi Nanchock, Bangkok. Selain *Oosim Bank*, Pertanian dan Koperasi Bank juga memperkenalkan jendela Islam mereka di sejumlah daerah di mana masyarakat adalah Muslim pada tahun 1999.

Pemerintah Saving Bank (GSB) adalah lembaga keuangan pertama yang menawarkan account Islam pada tahun 1996. Produk dan layanan perbankan syariah pertama kali diperkenalkan ke Muslim di Thailand dengan pelaksanaan "Islam Jendela "oleh GSB pada tahun 1998. Ini memperkenalkan cabang Islam pada bulan Februari 1998 di lima Provinsi seperti Satun, Pattani, Yala, Narathiwat dan Songkhla. Konsep

serupa juga diperkenalkan oleh Bank Pertanian dan Koperasi Pertanian (BAAC) pada tahun 1999, yang dimiliki oleh pemerintah Thailand, beroperasi cabang Islam. Pada bulan April 2000, itu 31 cabang tersebut dengan Bt25 juta di deposito. Memiliki rencana untuk meningkatkan jumlah cabang menjadi 46, yang meliputi 14 Provinsi.

Pada tahun 2001, Khrung Thai Bank menjadi bank pertama yang membuka cabang syariah, di mana ia menawarkan berbagai macam produk dan jasa berdasarkan prinsip syariah. Untuk mewujudkan aspirasi untuk bank syariah yang berfungsi penuh dan legal dari hukum Thailand, pemerintah memerintahkan Kementerian Keuangan Thailand untuk mempersiapkan *Islamic Bank Act* untuk diserahkan ke kabinet dan telah disetujui oleh kabinet pada bulan Oktober 2002.

Krung Thai Bank (KTB) merupakan kelompok perbankan terbesar kedua yang sahamnya dimiliki oleh bank Thailand. Bank yang beroperasi 467 cabang, termasuk 91 di Bangkok, 367 di Pusat dan sembilan luar negeri. KTB meluncurkan perbankan syariah pada tahun 2002 di Provinsi Songkhla, Yala, Narathiwat, Satun, Chiang Rai dan Chiang Mai. KTB di Bank Islam telah membuka 16 layanan di daerah luar Provinsi. Pada akhir April 2003, Bank KTB Islam memiliki total simpanan lebih dari Bt700 juta dengan lebih dari 19.000 rekening di cabang-cabang di lima Pusat selatan, Chiang Mai, Chiang Rai dan Bangkok. Deposito Muslim di Thailand saat ini berjumlah sekitar BT40

miliar. Layanan perbankan Islam di Yala dan Pattani masing-masing memiliki sekitar BT30 juta pada 1.000 deposito rekening. Pada akhir tahun 2001, Kementerian Keuangan Thailand mengusulkan pembentukan bank Islam pertama di negara itu, dengan pelayanan yang memegang hingga 25 persen dari BT1 miliar ibu kota.

Sebuah RUU itu diajukan di Senat pada bulan Juni 2002 untuk mendirikan bank Islam di Thailand. Pemerintah menjalankan *Islamic Bank of Thailand* didirikan pada tahun 2003 dengan modal terdaftar dari Bt696.8 juta[56] Modal yang disetor saat itu sekitar Bt700 juta, dengan Departemen Keuangan memegang sekitar 40 persen, Bank Islam Brunei sekitar 20 persen dan lembaga lainnya sisanya. Badan Investasi Brunei memegang pada 15 persen saham di Bank Islam melalui dana didirikan dengan dana Pensiun Pemerintah, investor institusi terbesar di Thailand. Cabang pertama dibuka pada Juni 2003. Bank ini menarik Bt100million (US $2,6 juta) dalam deposito pada hari pertama operasi cabang ketujuh, dan berencana untuk membuka 10 cabang lagi pada akhir tahun 2004.

Deposit meningkat sebesar Bt20 untuk BT30 juta per bulan karena fakta 40 persen dari Songkhla itu satu juta penduduk adalah Muslim. Tonggak kunci lain untuk perbankan syariah di Thailand adalah diberlakukannya *Islamic Bank of Thailand* Act 2002. Undang-undang

[56] Bangkok post, pada *http://www.bangkokpost.co.th* diakses tgl.09 April 2017

ini membuka jalan bagi pembentukan bank syariah penuh pertama, *Islamic Bank of Thailand* pada tahun 2003.*Islamic Bank of Thailand* didirikan di bawah *Islamic Bank of Thailand* Act 2002 dengan kontrol langsung dari Kementerian Keuangan Thailand dan modal disetor I miliar baht. Bank mulai beroperasi pada tanggal 12 Juni 2003 di Klongton. Akhirnya diperluas dengan pembukaan cabang lebih banyak, terutama di Bangkok dan Provinsi Thailand Selatan. Pada akhir tahun 2005, ada 9 cabang total Bank, yang terletak di Bangkok berencana untuk membuka cabang di Yala, Pattani, Narathiwat dan Songkla. Untuk memudahkan usaha yang progresif dan untuk meningkatkan efektivitas kompetitif, kantor pusat dipindahkan dari Klongton ke Asoke pada bulan Agustus 2005. Pada bulan November 2005. Bank Islam Thailand memperluas sayapnya lebih jauh ketika mengambil alih bisnis manajemen keuangan berbasis syariah dari Khrung Thai Bank Umum) Limited, yang mengubah jumlah cabang untuk *Thailand Islamic Bank.* Tahun 2017 *Islamic Bank of Thailand* telah memiliki cabang sebanyak 108 cabang.[57]

Objektif secara umumnya dalam penumbuhan *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand dadalah menjadi sebuah bank universal yang beroperasi berasakan prinsip syariah dan tidak ada kaitan

[57] Muhammad Taqiddin Mohammad,et, all.,*the Historical Development of Modern Islamic Bank: A Study in South-East Asia Countries*,(African Journal of Bussiness Manajement, Vol.10 No.11), 04 Mei tahun 2017

dengan unsur-unsur riba serta mana-mana urusan yang dilarang oleh Islam dan dapat memberi perkhidmatan kepada setiap rakyat Thailand tanpa mengira Agama dan Bangsa.[58]

3. Visi dan Misi *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

Visi :

a. Menjadi bank syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip Syariah.
b. Bergerak menuju penyedia terbaik yang berfungsi produk perbankan syariah dasar dan layanan.
c. Untuk Thai-Muslim serta usaha retail dan korporasi.
d. Siap untuk AEC, lingkungan yang semakin kompetitif.

Misi :

a. Untuk meningkatkan manajemen kolaboratif untuk mencapai keberlanjutan.
b. Untuk mengembangkan produk dan layanan inovatif yang sejalan dengan prinsip-prinsip syariah untuk melayani kebutuhan pelanggan.
c. Untuk menciptakan budaya persatuan untuk meningkatkan produktivitas.
d. Untuk mempromosikan perilaku bisnis dalam tata kelola perusahaan yang baik.

[58] Website resmi *Islamic Bank of Thailand* pada *http://www.i-bank.co.th*10 Septemebr 2017

4. **Produk-Produk Pembiayaan**

1. Produk Pembiayaan Konsumen (*Islamic Consumer Finance*)

Produk Pembiayaan Konsumen memiliki 5 konsep, yaitu:

(1) Pembiayaan Pribadi (*Clean Credit*)

Konsep dari pembiayaan pribadi tidak ada jaminan ini adalah dengan menggunakan akad *Bai' al-Inah* dan *Bai'u Bisaman 'Ajil* (BBA) atau variabel BBA. *Bai' al-Inah* yaitu sistem jual beli barang antara bank dengan nasabah dengan cara bank menjualkan barang melalui sertifikat keuangan (*bai'al-Inah*) milik bank dengan harga yang di jual kepada nasabah secara berangsur, dan akan di beli kembali sertifikat itu dari nasabah dengan harga tunai, pembayaran yang akan dibayarkan oleh nasabah sesuai perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak. Pembiayaan bersih adalah pembiayaan yang tidak perlu penjamin dan jaminan.

(2) Pembiayaan Pribadi (*Secure Credit*)

Konsep dari pembiayaan jaminan ini adalah konsep *Naqad* dan *Bai'u Bisaman 'Ajil* (BBA) atau variabel BBA. *Naqad* yaitu sistem jual beli produk antara bank dan nasabahdengan cara bank membeli barang milik nasabah dengan harga tunai kemudian barang tersebut akan di jual kembali kepada nasabah dengan harga angsuran, pembayaran akan dilaksanakan sesuai perjanjian antara dua belah pihak. *Naqad* sama saja dengan *Bai' al-Inah* hanya saja

barang yang di jual belikan itu milik nasabah. Barang tersebut sebagai jaminan yang di pegang oleh bank dan akan dikembalikan apabila pembayaran telah dilunasi oleh nasabah.

(3) Pembiayaan Fasilitas Cerukan (*Islamic Over Draft*)

Konsep dari pembiayaan *Islamic Over Draft* ini adalah *Bai' al-Inah* atau *Naqad* dan *Bai'u Bisaman 'Ajil* (BBA). Jika nasabah mempunyai harta, bank akan membeli harta nasabah dengan cara angsuran, pembayaran akan dilaksanakan sesuai perjanjian. Namun jika nasabah tidak mempunyai harta bank akan menjual sertifikat *Bai' al-Inah* kepada nasabah secara angsuran dan akan di beli kembali sertifikat oleh bank secara tunai.

(4) Pembiayaan Rumah (*Home Financing Facility*)

Pembiayaan perumahan adalah sistem pembiayaan jual beli yang diadakan dengan tujuan menjual, membangun, renovasi rumah atau membeli tanah untuk membangunkan rumah. Konsep jual beli dalam produk pembiayaan ini adalah *Bai'u Bisaman 'Ajil* (jual beli murabahah yang membayar secara angsuran sesuai dengan perjanjian). Fasilitas pembiayaan tersebut minimal sebesar 300,000 bath (sekitar Rp120.000.000) dan maksimal 20 juta bath (sekitar Rp8.000.000.000) dengan menggunakan jaminan rumah, gedung, *townhouse*, bangunan komersial atau apartmen.

(5) Pembiayaan Kembali Fasilitas Rumah (*Home Re-financing Facility*)

Konsep dari pembiayaan *Home Re-financing Facility* ini adalah akad *Bai' al-Inah* dan *Bai'u Bisaman 'Ajil* (BBA). Pembiayaan *Home Refinancing Facility* biasanya dilayani apabila ada rumah penebusan parapenjamin lainnya, penjualan ini menggunakan prinsip akad *Bai' al-Inah* yaitu nasabah (pemilik harta) menjualkan hartanya kepada bank dengan harga tunai dan dijual kembali harta kepada nasabah tersebut dengan harga pokok di tambah harga keuntungan dengan cara angsuran.

2. Produk Pinjaman Komersial (*Islamic Commercial Finance*)

(1) *Debt Instruments Discount*

Konsep dari pembiayaan *Debt Instruments Discount* adalah aplikasi konsep *Bai' al-Dain*. *Bai' al-Dain* yang dilakukan oleh *Islamic Bank of Thailand* adalah pembelian secara diskon utang atau perdagangan. Obligasi diperlukan jika perdagangan dan bisnis itu tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah. Dan dapat mengkonfirmasi hutang dengan jelas seberapa nilainya.

(2) *Islamic Factoring*

Konsep dari pembiayaan *Islamic Factoring* adalah konsep *Bai' al-Dain*. *Islamic Factoring* atau anjak piutang islami adalah menerima pembelian diskon surat berharga dalam perdagangan contoh surat penerima barang (kwitansi) biasanya akan menjadi posting pembiayaan (*post financing*).

(3) *Equipments Financing*

Konsep dari pembiayaan *Equipments Financing* ini adalah akad penjual murabahah yang berhubungan dengan janji atau BBA atau ijarah. Bank akan membeli produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang telah menyetujui untuk membeli produk dari bank dengan harga dan persyaratan yang dapat di terima oleh kedua belah pihak. Bank akan mengelola membeli barang untuk di jual kembali kepada nasabah secara angsuran.

(4) *Computer Financing*

Konsep dari pembiayaan *Computer Financing* ini adalah aplikasi jual beli murabahah yang berhubungan dengan janji atau BBA. Nasabah yang ingin membeli computer bisa memesankan produk sesuai apa yang diinginkan ke bank dan bank akan membelikan produk yang di pesan dan jual kembali dengan harga pokok di tambah keuntungan secara angsuran sesuai perjanjian yang telah diadakan oleh kedua belah pihak.

(5) *Car Financing*

Konsep dari pembiayaan *Car Financing* ini adalah aplikasi konsep penjualan murabahah yang berhubungan dengan janji atau BBA dan atau ijarah. Nasabah mengajukan permohonan untuk membeli atau menyewa mobil, setelah bank menerima perjanjian bank akan menyediakan mobil untuk di sewa atau dijualkan secara angsuran.

(6) *Furniture & Home Electronic Financing*

Konsep dari pembiayaan *Furniture & Home Electronic Financing* ini adalah akad jual beli murabahah yang berhubungan dengan janji dan BBA. Nasabah mencari produk kemudian menghadapi bank untukmemohon pembiayaan produk yang diperlukan oleh nasabah itu beserta penjelasan produk tersebut dari mereknya maupun harganya, kemudian bank akan menetapkan harga dengan harga pokok di tambah keuntungan untuk menjualkan barangnya kepada nasabah tersebut, setelah disepakati maka bank memesankan barang kepada penjual untuk mengantarkan barang secara langsung kepada nasabah.

(7) *Home Refurbishment Financing*

Konsep dari pembiayaan *Home Refurbishment Financing* ini adalah aplikasi konsep jual beli Istisna dan BBA. Nasabah yang ingin memesankan alat-alat untuk merenovasi rumah bisa

menghadapi bank untuk memohon pembiayaan istisna, bank akan membiayai alat-alat dan harga upah tenaga kerja dan harga lain-lain yang akan digunakan untuk merenovasi rumah.

(8) *Plant & Machineries Financing*

Konsep pembiayaan *Plant & Machineries Financing* adalah berkurangnya musyarakah, salam, istisna, ijarah, BBA. Dalam membangun perusahaan, pabrik dan mesin terkadang pembayaran perlu di muka atau menyewa berbagai alat yang perlu mengeluarkan banyak uang sehingga dana terbatas maka nasabah bisa memohon pembiayaannya kepada bank sesuai dengan tujuan tersebut.

(9) *Property Development Financing*

Sistem pembiayaan *Property Development Finance* memiliki beberapa macam, nasabah pengembang yang ingin mengembangkan perumahan untuk di jual kepada pelanggan ritel atasnya akan tersedia banyak jenis pembiayaan, yaitu:

(a) Pembiayaan tanah, jika pembelian tanah dari pihak ketiga maka konsepnya adalah jual beli murabahah atau BBA. Namun, jika seorang pelanggan yang telah memiliki tanah dan ingin mengembangkan maka konsep yang digunakan adalah *Bai' al-Inah* atau BBA.

(b) Membangun utilitas konsumsi, membangun perumahan semisalnya atau merenovasi banteng pandangan alam, konsep aplikasi yang ditawarkan oleh bank adalah istisna, murabahah atau BBA.

(c) Jaminan utilitas konsep yang digunakan dalam jaminan utilitas adalah konsep kafalah.

(d) Kredit listrik dan air menggunakan konsep kafalah.

3. Produk Pembiayaan Pendidikan (*Student Loan*)

Aplikasi yang diadakan oleh *Islamic Bank of Thailand* untuk produk pembiayaan pendidikan adalah aplikasi *al-qardh*. Produk Pembiayaan Pendidikan (*student loan*) adalah produk yang disediakan untuk siswa SMA, SMK,dan mahasiswa di perguruan tinggi (sarjana), baik pendidikan reguler dan khusus, termasuk kejuruan (D3 diploma). Kualifikasi peminjam pendidikanakan diseleksi secara tahunan. Peminjam yang memenuhi syarat akan pilih atau tidak, tergantung pada jumlah pinjaman yang telah dialokasikan untuk perguruan.

4. Produk Pinjaman Keuangan Mikro (*Islamic Microfinance Product*)

Produk pinjaman keuangan mikro sebagai suatu cadangan dana untuk pengusaha yang kurang modal untuk beredar di bidang bisnis atau sebuah perusahaan kecil, untuk menciptakan keamanan dalam perusahaan dan meningkatkan pendapatan yang terus menerus, memiliki 3 macam, yaitu:

(1) *Qardul Hasan* (pinjaman moral)

Bank akan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang miskin dan baik yang seharusnya dapat menerima bantuan, bank akan meminjamkannya tanpa pendanaan kompensasi, dana itu bisa di ambil dari deposit, uang shadaqah atau dan itu dari uang tumpukan zakat, bank bisa mengadakan perjanjian dan aturan-aturan yang ketat agar menghindaripercurangan.

(2) *Qard* (*Islamic Loan*)

Bank meminjamkan nasabah secara islami tanpa harapan pengembalian, namun mewajibkan untuk melunasi hutangnya dan nasabah bisa memberi bonus kepada bank sebagai pemberian hadiah (hibah) tanpa paksaan dan bukan atas dasar perjanjian di awal hutang piutang. Namun nasabah dikenakan harga proses (tidak terkait dengan uang pinjaman). Konsep yang digunakan dalam produk islami ini adalah *Qard* dan ‘Ajir.

(3) *Ar-Rahnu* (pegadaian islami)

Konsep yang digunakan dalam produk pegadaian islami ini ada 3 yaitu: *Qard* dan *Wadi’ah* atau *Rahn*[59]

[59] Theerasak Suwanyos, *Islamic Bankingand Finance*, (Islamic Bank of Thailand: 2005),263-291.

5. Tujuan *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

a. Untuk menarik bagi mereka yang tidak igin terlibat dalan bank sistem bunga.

b. Untuk memberikan dukungan keuangan kepada para pengusaha berpengalaman yang tidak ingin mengukan sistem perbankan bunga.

c. Untuk mendapat proyek berresiko tinggi, dan bank lain tidak berani memenuhi kebutuhan masyarakat.

d. Untuk melengkapi keuangan, operator kecil sehingga bank lain sering menolak.

e. Untuk membantu pemerintah dengan bekerjasama dan pertanggung jawab untuk proyek-proyek pembangunan. Investasi langsung.

f. Untuk meningkatkan sistem perbankan Islam

g. Untuk mempromosikan rekening tabungan generasi muda.

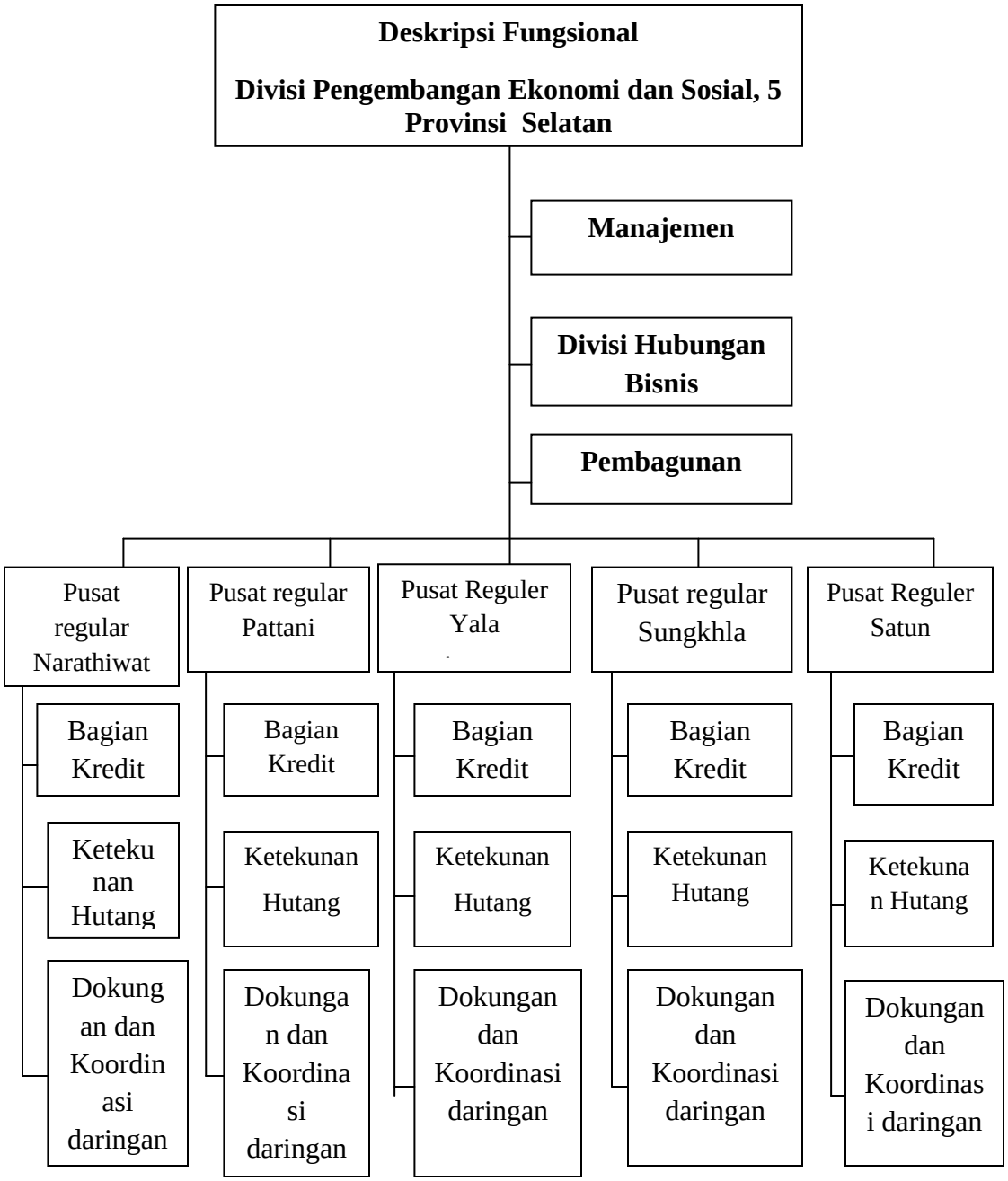
h. Untuk mempromosikan ketermpilan memiliki bisnis kepada individu melalui sistem investasi untukprogram-program produksi dan mencari keuntungan yang dibutuhkan oleh public.

i. Untuk memfokuskan hubungan antara pekerjaan dan penghargaan.

6. Struktur dan *Job Description Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

a) Struktur Organisasi *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

Gambar 4.1 Stuktur Organisasi *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand



Sumber: Data dari *Islamic Bank of Thiland* Pusat Provinsi Pattani Thailand

b) *Job Description Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thaialand

1) Manajemen

a. Membuatkan rencana bisnis dan anggaran tahunan (Anggaran) dari departemen
b. Manajemen merencana bisnis dan anggaran tahunan menindaklanjuti target dan efektif
c. Merencana pemasaran strategis untuk memperluas kredit mata, kebijakan bank
d. Pemasaran strategis, kredit dan operasi kredit serta mendukung kredit bank, untuk mencapai tujuan
e. Menkoordinasi dan mendukung proyek-proyek kebijakan pemerintah
f. Mempersiapkan dan analisis laporan perbandingan performa actual dengan sasaran yang direncanakan
g. Manajemen kapasitas departemen pastikan kepatuhan dengan kebijakan dan beban kerja yang ditetapkan
h. Koordinasikan dan sediakan kursus pelatihan untuk mendorong karyawan di departemen optimasi kerja dan koordinasi denagn

instansi terkait untuk memberikan pelatihan, bekerja dengan karyawan

i. Mempercepat dan mamantau pelaksanaan berbagai proyek
j. Memanalisis dan identifikasi penyebab dan koordinasikan serta solusi dengan unit, atau departemen terkait
k. Mempersiap dan memperluas panduan produk untuk mendukung operasi
l. Rangkuman rencana hasil proyek berbagai solusi untuk masalah, anggaran kepada para eksekutif.
m. Lakukan tugas yang lain seperti yang ditugaskan

2) Laporan dan Biaya

a. Laponan bulanan operasi di Provinsi yaitu: Narathiwat, Pattani, Yala dan Satun kepada manajemen.
b. Mempersiapkan laporan tentang formulir permohonan pinjaman dari masing-masing pusat, untuk presentasi kepada manajmen.
c. Mempersiapkan laporan dan status utang dari masing-masing pusat presentasi eksekutif.
d. Memkoordinasikan dengan berbagai pusat untuk mengumpulkan hambatan termasuk keluhan dalam pekerjaan dan koordinasi dengan departemen atau departemen lainya untuk mencari solusi beragam masing-masing pusat

e. Dokumentasi biaya untuk departemen tujukan manajemen untuk persetujuan.
f. Mempersiapkan laporan bulanan departemen-departemen dingin/bagian dan analisis berbandingkan pencairanya anggaran, disetujui dan divalidasi oleh peraturan bank.
g. Menjadi pusat koleksi, buku masuk dan keluar dari departemen dan kumpulan pesanan, peraturankerja terkait dengan pekerjaan departemen dan bidang terkait.
h. Kumpulkan dan hasilkan informasi tentang kinerja departemen laporan kontrol internal dan laporan resiko bulanan kuartalanuntuk eksikutif dan departemen terkait.
i. Tinjuan proses kerja untuk memasukan kepatuhan ikuti aturannya langkah bank.
j. Rapat bulanan antara departemen/pusat atau instansi terkait.
k. Mendukung pekerjaan pusat.
l. Koordinasikan dan dukungan pelatihan staf.

3) Hubungan Bisnis

a. Merencanakan kegiatan dan proyek untuk pinjaman baru

1. Data survei untuk menganalisis target pelanggan. Untuk pinjaman baru lihat produk dari program bank yang ada yang digunakan untuk mencari pelanggan. Rencana itu diserahkan ke Pusat untuk diimplementasikan.

2. Berkoordinasi dengan Provinsi (Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla dan Satun) di Provinsi tersebut. Untuk partisipasi target pelanggan dan kebijakan bank yang direncanakan.
3. Berkoordinasi dengan pusat dan departemen terkait. Untuk mempersiapkan proyek iklan dan hubungan masyarakat sesuai dengan rencana bank.

b. Penyajian informasi pelanggan target. Untuk mengeluarkan produk kredit untuk memenuhi kebutuhan pelanggan di 5 Pusat perbatasan selatan, melawan produk Syariah.
c. Meneliti informasi awal tentang pinjaman UKM yang dikirim dari pusat. (Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla dan Satun) untuk merujuk pada UKM.
d. Ini adalah pusat koordinasi dengan berbagai lembaga Bank untuk pusat. (Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla dan Satun) meningkatkan fleksibilitas untuk merujuk semua jenis pelanggan pinjaman ke pusat.
e. Menjadi pusat informasi pengetahuan. Tinjau prosedur analisis kredit dari produk, program sudah benar, sesuai dengan manual operasi, dan jangan bertentangan dengan kebijakan bank yang menerbitkan manual yang ada dan diubah. Untuk pusat (Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla, dan Satun) pelajari dan ulas untuk menjangkau pelanggan yang akan mengacu pada kualitas.

f. Menjadi Provinsi untuk menerima keluhan dan memecahkan masalah yang telah diterima dari pelanggan atau lembaga baik di dalam maupun di luar. Dan mengatur kegiatan untuk mendukung dan mempromosikan pemahaman yang bank. Dalam hubungannya dengan pusat dan cabang. Dan berikan informasi kepada komunitas. Serta Kurangi dan cegah keluhan yang mempengaruhi citra bank.

g. Mempersiapkan rencana ekstraksi utang dan menindaklanjuti intersepsi pusat. Untuk mempercepat dan mencegah perubahan status utang menjadi utang tanpa menghasilkan pendapatan.

h. Memberikan dukungan kepada pusat. (Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla dan Satun) menjadi efektif, seperti keluar surat untuk dipanggil, di daerah dengan pusat kredit dan utang, dll.

i. Tinjau proses operasi kredit. Untuk mematuhi kebijakan. Ikuti aturannya dan langkah bank.

j. Lakukan tugas lain sebagaimana ditugaskan.

4) Pengembangan Kualitas Hutang

a. Analisis informasi piutang yang jatuh tempo. Yang mana setiap Pusat Negara akan diikuti utang. tunduk pada kualitas utang. Debitur diklasifikasikan berdasarkan sebab dan solusi juga periksa dokumen pinjaman dokumen dan proses hukum peraturan bank.

b. Bertanggung jawab untuk debitur yang masuk ke dalam proses hukum. (Penuntutan) dan bertanggung jawab atas debitur setelah penuntutan.
c. Bertanggung jawab untuk debitur diklasifikasikan oleh berbagai kelompok seperti permintaan kelompok untuk pengampunan utang dan utang buruk.
d. Memeriksa, menyaring dan menganalisis informasi restrukturisasi utang setelah Pusat. Untuk mengusulkan kepada Dewan direksi untuk persetujuan.
e. Melakukan data. Mengkoordinasikan semua departemen untuk mengkompensasi kerusakan/kompensasi margin laba dari setiap proyek PSA.
f. Tinjauan Produk dan menawarkan produk. Untuk membantu restrukturisasi hutang debitur.
g. Menjadi pusat aksi dan koordinasi antara pusat dan pelacak utang eksternal (jika ada)
h. Memberi nasehat kepada agen kredit untuk menyelesaikan utang bermasalah.
i. Meninjau proses pemulihan utang. Untuk mematuhi kebijakan ikuti aturannya dan langkah bank.
j. Lakukan tugas lain sebagaimana ditugaskan.

5) Pusat Narathiwat, Pattani, Yala, Songkhla, dan Satun.

a. Bagian kredit

1. Masukan area berdasarkan *mapping* komunitas untuk mempromosikan dan mendapatkan splikasi pinjaman. Periksa aplikasi pinjaman. *The Poverty Scorecard* adalah survei tetang kesenjahteraan pelanggan. Bersama dengan ulasan formulir aplikasi pengantara/identitas salinan kartu tanda penduduk /identitas rumah dan perumahan dari pemohon dan penjamin.
2. Simpan data pelanggan ke dalam proses persetujuan kredit (CAP) oleh petugas kredit atau staf lapangan (jika ada) untuk sistem memproses pertimbangan kredit.
3. Simpan data pelanggan ke dalam proses persetujuan kredit *capability* (CAP) oleh petugas kredit atau staf lapangan (jika ada) untuk sistem untuk memproses pertimbangan kredit.
4. Mempertimbangkan kelayakan pemohon. Untuk melakukan peninjauan atas bisnis dan tempat tinggal dari pemohon.
5. Masukkan area bisnis/nilai pendapatan. Oleh petugas kredit atau staf lapangan (jika ada) dan siapkan laporan laba rugi. Peta lokasi Peta Lokasi Ringkasan semua kontribusi untuk *capability* CAP.
6. Periksa dan tinjau aplikasi dari Proses Persetujuan Kredit *capability* (CAP)

7. Lakukan analisis kredit dalam sistem *capability* CAP dan serahkan kepada otoritas yang menyetujui berikutnya.
8. Siapkan laporan kredit harian untuk manajer pusat Pusatsi.
9. Buatlah studi kasus. (Jika pelanggan terlambat setiap bulan) kepada Koordinator Bank (BC) atau staf lapangan (jika ada).
10. Koordinasikan, pantau, pantau, kunjungi pelanggan dengan dukungan dan koordinasi jaringan.
11. Kunjungi bisnis klien dengan bukti dan catat informasi tambahan dalam sistem *capability* CAP untuk informasi lebih lanjut atau persetujuan akhir dalam *capability* CAP.
12. Koordinasi dengan pengumpulan utang dan dukungan dan koordinasi jaringan. Untuk mencari tahu mengapa pelanggan default dan mengatur pedoman untuk mencegah dan memperbaiki.
13. Melakukan tugas lain sebagaimana ditugaskan.

6) Penagihan hutang

j. Siapkan data pelanggan yang belum dibayar dari -B5 untuk mengawasi pengumpulan utang dengan koordinator bank (jika ada) di masyarakat untuk memenuhi target.

k. Menindaklanjuti melalui telepon dan SMS untuk menghubungi pelanggan untuk membayar kembali bank segera sesuai dengan

ketentuan yang ditentukan untuk tidak menjadi hutang dari *Non Performing Loans* NPF.

l. Terbitkan surat penagihan utang, untuk membayar utang atau membaiki utang.
m. Menuju apangan mengunjungi dan menuruti utang.
n. Persiapkan laporan penagihan utang. Debitur dan disimpan dalam portofolio pinjaman pribadi.
o. Deregistrasi Sistem Manajemen Koleksi Utang (DCMS) dikelola oleh pengguna. Untuk kenyamanan manajemen.
p. Menegosiasikan dan mengusulkan untuk menyetujui perpanjangan jangka panjang pelanggan dengan bank jika terjadi kegagalan untuk mematuhi ketentuan yang disepakati dengan Bank. (Koreksi utang B1-B5)
q. Kontrol dan tindak lanjut pembayaran. Semua pelanggan menyetujui restrukturisasi hutang.
r. Menyaring daftar pelanggan di Pusat. Proses penagihan utang adalah yang paling utama dan tidak dapat mematuhi ketentuan yang disepakati. Disampaikan kepada perkembangan kualitas utang. Untuk melaksanakan proses peraturan bank.
s. Berkoordinasi dengan pengenbangan kualitas utang. Tentang informasi debitur yang dikirim ke pengikut utang (jika ada)
t. Lakukan tugas lain sebagaimana ditugaskan.

7) Koordinasi

a. Buat survey komunitas pemetaan untuk mendara. Dalam pelaksanaan EC.
b. Agen seorang koordinator bank (BC) (jika ada) untukmemperluas produk bank.
c. Memberikan pelatihan,saran dan deskripsi produk, kriteria produk, koordinasi bank (jika ada), termasuk cara mengisi informasi. Bukti dokumenter terkait dengan pinjaman.
d. Pemantauan dan evaluasi kinerja kerja. Koordinator Bank (BC)
e. Kontrol Tanda Terima Sementara.
f. Tindak lanjuti kompensasi kepada koordinator bank (BC)
g. Berkoordinasi dengan hubungan bisnis. Atur hubungan yang baik dengan komunitas.
h. Mengatur kegiatan promosi untuk pemasaran dan hubungan masyarakat bank.
i. Merencanakan dan mengawasi Koordinator Bank (BC) untuk melacak hutang. Dengan laporan pelacakan.
j. Mendukung promosi penjualan dengan departemen cabang administrasi terkait.
k. Jelajahi area yang belum dapat diakses, ini juga mempromosikan pengetahuan kepada masyarakat dan mempromosikan professional untuk memperkuat dan mempertahan komunitas.

8) Dukungan

a. Menginformasikan hasil persetujuan, pembatalan, dan penolakan. Dan menunjuk klien untuk kontrak kontrak. (dalam kasus koordinator bank) melalui koordinator bank.

b. Setelah persetujuan pinjaman. Buat kontrak dengan klien/penjamin dan biaya dalam transaksi.

c. Siapkan dokumen kontrak klien untuk persetujuan pinjaman. Cetak *capability* CAP dan siapkan aplikasi untuk membuka rekening tabungan/rekening tabungan/aplikasi kartu ATM bagi pelanggan untuk menandatangani dengan biaya untuk kontrak.

d. Menyiapkan dokumen kontrak dari klien yang disetujui restrukturisasi hutang.

e. Kirim biaya ke cabang dan dapatkan tanda terima dari cabang.

f. Persiapkan kontrak yang ditandatangani. Biaya harus dikirim kepada orang yang berwenang untuk menandatangani kontrak. Pindai dokumen kontrak ke sistem *capability* CAP untuk menetapkan batas berikutnya.

g. Kirimkan dokumen pinjaman (counterparty) kepada pelanggan dan simpan perjanjian pinjaman asli dan semua dokumen terkait. Akses ke dokumen penting.

h. Mengawasi pengadaan/peralatan. Dan aset yang perlu dilakukan oleh koordinator dan staf lapangan (seperti tagihan sementara/ peralatan kantor, komputer, buku catatan, dll.).
i. Dalam kasus ketika koordinator bank (jika ada) menerima pembayaran dari pelanggan, tidak dapat melanjutkan untuk membayar utang langsung di cabang. Dukungan dan Koordinator Jaringan Terima penerimaan kas sementara dari pelanggan kartu kredit Anda (BC).Verifikasi keakuratan dan setor ke dalam akun pinjaman pelanggan secara individual.
j. Pengiriman dokumen kontrak dan filne pinjaman. Masuk ke ruangan untuk jangka waktu tertentu.
k. Periksa Kepailitan dan Tonton Daftar pemohon pinjaman. Co-*borrowers and guarantors* (jika ada).
l. Kumpulkan dokumen biaya bulanan pusat. Untuk mematuhi peraturan bank.
m. Melakukan tugas lain sebagaimana ditugaskan.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, berikut ini merupakan penjelasan dari hasil penelitian:

1. Penerapan Sistem pembiayaan jual beli *Murabahah* yang telah dilakukan terhadap Nasabah di *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand.

Pengertian Penerapan adalah perbuatan menerapkan. Sedangkan menurut beberapa ahli berpendapat bahwa, penerapan adalah suatu perbuatan memperaktikkan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan yang telah direncana dan tersusun sebelumnya yaitu perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas. Pembiayaan adalah pendanaan yang diberi oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Murabahah merupakan suatu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah. Pembiayaan ini menerapkan sistem jual beli yang penetapan keuntungan berupa margin. Pembiayaan *murabahah* merupakan akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Nasabah adalah kosumen proses pemecahan

dari pelayanan jasa perbankan, sehingga perlindungan kosumen merupakan suatu tuntutan yang tidak boleh diabaikan.

Kutipan dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Abdulah Bin Hatyee Sa'id selaku Manajer pada *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand yang peneliti lakukan pada tanggal 15 Febuari 2018 di ruang kantor manajer lantai 2.

> "*Jadi untuk sistem pembiayaan Murabahah dalam sebuah organisasi Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thaialnd. Dalam pembiayaan murabahah ini biasanya nasabah menggunakan pembiayaan murabahah dikarenakan nasabah menginginkan pembelian suatu barang akan tetapi karena mereka tidak memiliki biaya yang cukup oleh karena itu nasabah datang di Lembaga Keuangan Syariah memintak bantuan biaya dengan mengajukan permohonan pembiayaan dengan pembiayaan dianggsun dengan janka waktu atau sesuai denga kemampuan nasabah.. Pertama kali Nasabah datang ke Lembaga kami dengan membawa persyaratan pengajuan persyaratan yang ditetapkan oleh Lembaga kami seperti KTP, foto copi Kartu Keluarga, foto copi bukti jaminan dan lain-lainya, setelah itu pihak lembaga bertanya kepada Nasabah pembiayaan mengenai kebutuhan Nasabah pembiayaan kemudian, Nasabah mengajukan menjadi anggota kami setelah itu pihak lembaga akan mengarahkan dan menyesuaikan kebutuhan Nasabah dengan biaya murabahah, setelah itu pihak lembaga akan menjelaskan tentang pembiayaan murabahah, Setelah Nasabah memahami tentang mekanismenya, pihak lembaga bertanya kepada kriteria barang yang diinginkan oleh Nasabah pembiayaan murabahah. Dan mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah kemudian didatangi oleh pihak Nasabah pembiayaaan murabahah dan saksi (biasanya suami/isteri, jika belum keluarga maka orang tua).*[60]

[60] Abdulah Bin Hatyee Sa'id, *Wawancara Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand*,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusatsi Pattani Thailand94000.) tanggal 15 Febuari 2018

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah peneliti cantumkan sesuai dengan wawancara kepada para narasumber, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa sistem pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh manajemen dalam *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand adalah pembiayaan murabahah ini karena mereka tidak bisa mecarikan barang karena keterbatasan tenaga kerja.

Sedangkan menurut Bapak Saaree Huanmung Kutipan dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Saare Huanmung selaku Hubungan pada *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand yang peneliti lakukan pada tanggal 15 Feburi 2018 di ruang kantor manajer lantai 2.

> *"Untuk sistem pembiayaan murabahah ini terbagi dua, Pertama Murabahah UMK (Usaha Mikro Kecil dan Menegah) 2. Murabahah Fasilitas Transportasi, Jadi murabahah UMK adalah jenis Pendanaan ini dengan memberikan langsung kepada pengusaha yang hanya memiliki sedikit uang dalam investasi bisnis atau untuk memperluas usaha. Bisnis tersebut biasanya terdiri dari pengusahaan atau kelompok professional yang bergabung antara 2 orang atau lebih untuk melakukan kegiatan dan saling membantu dalam berbagai kegiatan dalam kelompok usaha kecil yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Sehingga pelaksanaan pembiayaan murabahah UMK ini di tekankan untuk membayai usaha yang kekurangan modal. Adapun nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan jenis ini harus memenuhi beberapa persyaratan yang telah ditentukan oleh Bank. Setelah calong nasabah memenuhi syarat yang ditentukan akan mendapatkan jenis pembiayaan dengan jumlah yang telah ditetapkan, dan tidak melebihi batas yang telah ditentukan. Kedua adalah jenis pembiayaan ini untuk mempromosikan transportasi umum di 5 Provinsi. Proyek ini merupakan kredit untuk membantu karir angkuta umum di 5 Provinsi Selatan yaitu, Pattani, Yala, Songkhla, Naratiwahla dan Satun. Pembiayaan murabahah ini untuk*

mengurangi biaya keuangan penduduk, denagn cara memberdayakan masyarakat di daerah tersebut, mensejahterakan kehidupannya sehingga kualitas menjadi lebih baik. Tujuan produk untuk mempromosikan layanan bus umum dengan standar pelayanan tertinggi. Dengan adanya transportasi umum yang baik, sehingga masyarakat mendapatkan pelayanan yang nyaman dan lebih baik. Proyek ini memiliki dua produk 1.Kredit mobil 2.Tujuan pinjaman Tranche (Untuk memperbaiki mobil dan sepeda motor)"[61]

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah peneliti cantumkan sesuai dengan wawancara kepada para narasumber, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa sistem pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh manajemen di dalam *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand adalah pembiayaan *murabahah* ini terbagi dua 1. Murabahah UMK (Usaha Mikro Kecil dan Menegah) 2. Murabahah Fasilitas Transportasi.

Sedangkan menurut Hakimi bin Jasmit Kutipan dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Hakimi binjasmit selaku wakil Manajer pada *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand yang peneliti lakukan pada tanggal 19 Feburi 2018 di ruang kantor manajer lantai 2.

"Pelaksanan pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu, dan jenis penggunaan barang yang menjadi obyek investasi. Dalam pembiayaan kosumsi, biasanya barang yang akan dikomsumsi oleh nasabah jelas dan teratur, Pembiayaan murabahah kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja

[61] Saare Huanmung, *Wawancara Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusatsi Pattani Thailand 94000.) tanggal 15 Febuari 2018

> *yang diberikan langsung dalam bentuk uang. Secara umumnya Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand melakukan prosedur pembiayaan dengan biaya murabahah. Seperti yang ditulis dalam standart operasional perusahaan Islamic Bank of Thailand yang disampaikan oleh Bapak Saare Huanmuang selaku manager di Islamic Bank of Thailand. Prosedur yang dimiliki oleh Islamic Bank of Thailand dalam menangani pembiayaan adalah perosedur permohonan kredit pembiayaan), yang fungsinya sama dengan tahap persiapan; prosedur pemeriksaan, yang fungsi dan kegiatan sama dengan tahap analisis;prosedur realisasi pembiayaan, yang terdiri dari persetujuan pembiayaan, dan pemyiapan berkas pembiayaa, pemereksaan berkas;prosedur administrasi kredit; dan prosedur pelayanan angsuran kredit.*[62]

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah peneliti camtumkan sesuai dengan wawancara kepada narasumber, maka peneliti dapat memgambil kesimpulan bahwa sistem pengawasan yang diterapkan oleh manajer di *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand dapat dijelaskan.

2. Faktor Pendukung dalam Penerapan Sistem Pembiayaan *Murabahah* di *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

Berikut adalah kutipan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Dr. Chatchawan Niyomwittayanont Sebagai departemen Syariah pada *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand pada tanggal 15 Febuari 2018 di ruang kantor manajer lantai 2.

---

[62] Hakimi binjasmit, *Wawancara Islamic Bank of Thailand Pusat Pattani Thailand*,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusat Provinsi Pattani Thailand 94000.) tanggal 15 Febuari 2018

"Faktor pendukung dalam penerapan sistem pembiayaan murabahah, Pertama karena harganya sudah jelas. Nasabah akan tahu berapa bayak yang harus dibayar selama periode kontrak dan dapat mengelola biaya dan biaya lebih baik daripada sistem bunga, Kedua harga jual ditetapkan. Tidak bisa menyesuaikan namun bisa dikuranggi. Berbeda dengan sistem tanpa bungga, tetapi suku bunga dapat meningkat setiap saat. Ketiga Baik untuk ekomoni dan masyarakat, uang yang dibelanjakan untuk pembelian jelas tidak ada uang untuk berjudi dengan berbagai cara, karena produknya tidak buleh bertentangan denagn Syariah".[63]

Tambahan dari Bapak Abdulah Hatyee Sa'ed selaku Manajer

"*Untukfaktor pendukung dalam pembiayaan Murahabah kita, karena Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand adalah milik pemerintah segala transaksi atau kerugian yang berlaku akan ditangung oleh pemerintah"*[64]

Jadi, faktor pendukung dalam penerapan sistem pembiayaan *murabahah* di *Islamic Bank of Thailand* pusat Provinsi Pattani Thailand, yaitu: *pertama;* segala transaksi atau kerugian ditanggung oleh pemerintah (bagi hasil), *kedua;* harga jelas, serta kelancaran nasabah dalam angsuran, dan *ketiga;* kerjasama antara pihak bank dengan penduduk sekitar untuk meningkatkan kualitas ekonomi pemerintah sesuai dengan syariat Islam.

---

[63] Chatchawan Niyomwittaya, *Wawancara Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand*,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusat Provinsi Pattani Thailand 94000.) tanggal 19 Febuari 2018

[64] Abdulah Hatyee Sa'ed, , *Wawancara Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusat Povin Pattani Thailand 94000.) tanggal 19 Febuari 2018

3. Faktor Penghambat dalam Penerapan Sistem Pembiayaan *Murabahah* di *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand

Berikut adalah kutipan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Chatchawan Niyomwittayanont Sebagai departemen Syariah pada *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand pada tanggal 19 Febuari 2018 di ruang kantor manajer lantai 2.

> "*Faktor penghambat di Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand, Pertama Jika anda tidak dibebaskan dari pajak perdagangan, maka ada pajak ganda. Sistem pinjaman dengan bagi hasil. Kedua Jika perlu mengatur harga jual dalam kontrak, Jumlah uang sering begitu banyak sehingga pelanggan berpikir bahwa sistem perdagangan Murabahah (Jual Beli) lebih mahal daripada sistem bunga. Ketiga Sistem perdagangan memiliki resiko tinggi dalam proses kontrak yang terkait dengan kepemilikan atau menjadi pemilik saham mungkin akan menjadi gagal sebelum penjualan kepada pelanggan.*[65]

Tambahan dari Bapak Abdulah Hatyee Sa'ed selaku Manajer

> *"Untuk faktor Penghambat dalam pembiayaan murabahah kita adalah orang Islam sendiri belum lagi ke betul-betul faham berkenaan dengan keuangan Islam sehingga tidak dapat membedakan keuangan Islam dengan keuangan Konvensional."*[66]

---

[65] Chatchawan Niyomwittaya, *Wawancara Islamic Bank of Thailand Pusat Prvinsi Pattani Thailand*,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusatsi Pattani Thailand 94000.) tanggal 19 Febuari 2018

[66] Abdulah Hatyee Sa'ed, , *Wawancara Islamic Bank of Thailand Pusat Provinsi Pattani Thailand*,(belamatan di Jl. Nakera No. 20-21-22 Nakera kabupaten Anakru Kecamatan Meang Pusat Provinsi Pattani Thailand 94000.) tanggal 19 Febuari 2018

Hambatan yang dialami oleh *Islamic Bank of Thailand* Pusat Provinsi Pattani Thailand dapat dirangkum sebagai berikut: *pertama;* adanya pajak ganda, *kedua:* kurangnya pemahaman masyarakat Islam itu sendiri tentang keuangan Islam (system jual-beli bank syariah lebih mahal dari system bunga), dan *ketiga;* besarnya resiko yang diambil oleh bank, sehingga bisa mengakibatkan kegagalan penjualan kepada nasabah.

Observasi:

Pada Hari Khamis 15 Febuari 2018 saya datang ke lembaga *Islamic Bank of Thialand* pusat provinsi Pattani Thailand pada jam 9:00 pertama kali saya masuk pertemu dengan security untuk menutamakan maksud dan tujuan saya, dan saya melihat lokasi sangat bersih dan nasabah sudah banyak yang datang ke bank setelah itu saya langsung ke lantai dua untuk menemui dengan Manajer di *Islamic Bank of Thailand* pusat provinsi Pattani Thailand saya pun duduk kemudian saya langsung bertanya beliau, saya melihat orangnya sopan dan baik ketika saya bertanya, beliau memberikan jawaban beserta data contoh lokasi cabang bank tersebut, sturtur dan fungsi pengawai bank yang jelas, seteah itu saya turun kelantai satu untuk melihat pengawai bank tersebut serta nasabah yang sudah datang ke bank saya merasa sangat bangga melihat pegawai bank yang bekerja sama beserta sopan ketika komonikasi dengan nasabah bank juga sama nasabahnya kebayakkan parampuan (kariyawati) dibangdingkan laki-

laki (karyawan) mereka tampat jaling kerja sama yang baik kemudian saya berfoto-foto bersama Manajer di *Islamic Bnak of Thailand* pusat provinsi Pattani Thailand setelah itu saya mintak izin dulu untuk pulang kemudian langsung saya salami sama Manajer dan pegawainya saya ke bank itu tidak telalu lama juma 2 jam lebih karena hari itu hari bekerja pegawai bank takutnya mengangu waktu di pekerja mereka.

Wasalamualaikum.