

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Definisi Strategi

Secara bahasa strategi diambil dari bahasa Yunani yaitu *stratos* artinya militer dan pemimpin. Kata tersebut yang berarti sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana guna memenangkan peperangan.¹ Menurut Setiawan, Hari Purnomo dan Zulkieflimansyah menjelaskan bahwa kata strategi dari bahasa Yunani jenderal dan berasal dari kata *stratos*. Dalam arti tentara dan ag, itu berarti memimpin. Di sisi lain, dalam kasus, konsep strategi juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang akan dilakukan oleh seorang jenderal atau ketika berencana untuk mengalahkan musuh di medan perang, jika dikaitkan dengan konteks aslinya.

Sedangkan pada dekade 50-an istilah straregi mulai berkembang di dunia usaha dengan artian sebagai sebuah pijakan.² Strategi juga didefinisikan sebagai suatu kerangka yang dapat mengendalikan atau membimbing terhadap pilihan yang menetapkan sifat serta arah dari organisasi. Pendapat lainnya Stephanie K. Marrus strategi juga didefinisikan sebagai suatu proses untuk menentukan rencana dari para pemimpin untuk menetapkan tujuan jangka panjang dari organisasinya, dan juga disertai

¹ Andy Tjipto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2002), 3.

² Setiawan Hari Purnomo & Zulkieflimansyah, *Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996), 8.

dengan penyusunan cara-cara atau upaya yang harus dilakukan agar tujuan tersebut bisa tercapai.³

Menurut *Establishing An Appropriate Credit Risk Environment* menyatakan dalam upaya menciptakan lingkungan risiko pembiayaan yang baik, manajemen lembaga keuangan syariah harus menetapkan dan meriview secara berkala strategi risiko pembiayaan lembaga keuangan syariah. Strategi yang ditetapkan harus menggambarkan besarnya toleransi risiko dan tingkat keuntungan yang diharapkan dalam masing-masing jenis pembiayaan.⁴

Walaupun terdapat berbagai perbedaan dalam mendefinisikan pengertian strategi dari berbagai para ahli di atas, namun pada hakekatnya pengertian-pengertian tersebut memiliki kesatuan esensi yang berkaitan. Jadi bisa ditarik kesimpulan bahwa sederhananya pengertian strategi dapat diartikan sebagai suatu sikap lembaga dalam menyikapi keadaan yang terjadi pada lingkungan sekelilingnya agar tidak menghambat dalam mencapai dari keorganisasiannya. Tapi apabila suatu lembaga selalu berusaha tapi tanpa memiliki strategi, peluang kesuksesannya lebih sedikit. Tujuan mungkin bisa tercapai tanpa adanya strategi tapi pasti tidaklah efisien. Akan tetapi penggunaan strategi saja tidak cukup tetap dibutuhkan pengaruh atau manajemen yang baik dari perusahaan untuk mencapai tujuannya.

³ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Straegik*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), 16.

⁴ Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Mengelola Kredit Secara Sehat*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 4.

2. Tingkatan Strategi⁵

a. Strategi Korporasi

Strategi korporasi mengelola keseluruhan dan keseluruhan arah perusahaan dalam arah pertumbuhan yang berbeda dari dan pengelolaan bisnis dan lini produk yang berbeda untuk mencapai portofolio yang seimbang dari produk dan layanan.

b. Strategi Unit Bisnis

Strategi unit bisnis dari strategi ini, biasanya digunakan di tingkat divisi menyoroti produk kompetitif perusahaan dan kemajuan layanan di segmen pasar atau industri. Strategi bisnis biasanya berfokus pada peningkatan keuntungan dari produksi dan penjualan. Dan strategi bisnis yang diadopsi oleh biasanya adalah salah satu dari total kepemimpinan biaya atau strategi diferensiasi

c. Strategi Fungsional

Strategi fungsional merupakan sebuah strategi yang lebih menekankan pada usaha memaksimalkan sumber daya produktivitasnya. Dengan tetap dalam suatu batasan dari perusahaan serta strategi bisnis pada sekitar mereka, seperti halnya departemen fungsional yang mencakup fungsi pemasaran, SDM, produksi operasi dalam mengembangkan strategi untuk pengumpulan dari berbagai aktivitas keuangan serta peningkatan kompetensi mereka untuk meningkatkan kinerja perusahaannya.

⁵ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), 17.

3. Tahapan Strategi

Menurut Fred R. David proses manajemen strategi ada tiga tahapan, yaitu:⁶

a. Perumusan Strategi

Langkah yang harus dilakukan adalah mengembangkan strategi, termasuk kegiatan mengembangkan tujuan yang terkait dengan peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan objektivitas, mengembangkan alternatif strategi, menentukan strategi. Pengembangan strategi juga ditetapkan guna memperluas, mencegah, atau menerapkan keputusan pada proses tindakan.

b. Implementasi Strategi

Setelah perumusan strategi yaitu pelaksanaan strategi yang sudah ditetapkan. Dalam implementasi, strategi yang dipilih memerlukan komitmen dan kerja sama dari semua unit, tingkat, serta anggota organisasi.

c. Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi diperlukan karena memberikan tolak ukur untuk strategi yang diterapkan organisasi, dan evaluasi juga penting untuk memastikan bahwa tujuan yang ditentukan telah dicapai.

B. Koperasi Syariah

1. Pengertian Koperasi Syariah

Arifinal Chaniago mengartikan koperasi sebagai suatu perkumpulan orang perseorangan atau badan hukum yang memberi kebebasan kepada

⁶ Fred R. David, *Manajemen Strategi Konsep* (Jakarta: Prenhalindo, 2002), 30.

anggotanya untuk keluar masuk melalui kerjasama keluarganya dalam melakukan usaha untuk meningkatkan kesehatan jasmaninya.⁷ Koperasi memiliki sifat sosial, artinya dasar koperasi adalah koperasi. Dalam koperasi, anggota bekerja atas dasar otonomi, persamaan (demokratis, ekonomi dan sosial) dan persamaan hak dan kewajiban. Koperasi merupakan milik para anggotanya sendiri dan pada dasarnya koperasi diatur, dikelola, dan diorganisir menurut kesengajaan mereka sendiri menurut prinsip-prinsip demokrasi.

Badan hukum koperasi adalah badan yang yang dibentuk melalui prosedur khusus yang secara hukum mengakui hak dan kewajiban manusia. Koperasi adalah kepentingan bersama para anggotanya (kekeluargaan). Hal ini terlihat dari hasil kerja dan prestasi masing-masing anggota. Oleh karena itu, keterlibatan anggota dalam kegiatan koperasi dan hasil yang dicapai tergantung pada ruang lingkup pekerjaan dan layanan mereka.

Secara umum koperasi syariah merupakan koperasi yang berkembang di Indonesia dengan teknis operasionalnya menggunakan pola prinsip syariah. Syariah dalam hal ini yaitu ajaran dan aturan yang ditentukan oleh Allah SWT untuk ditaati semua umatnya serta mahluknya. Koperasi syariah merupakan koperasi yang berkegiatan dalam suatu bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan prinsip syariah.

Bentuk dari koperasi ini yaitu simpan pinjam, kata simpan pinjam pada transaksi syariah disebut juga sebagai pembiayaan dan investasi. Pola yang dikembangkan bukan kreditor-debitur, yang risiko sepenuhnya

⁷ Sattar, *Buku Ajar Ekonomi Koperasi*, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2017), 30.

ditanggung oleh peminjam dan adanya tambahan bunga. Namun pola yang diterapkan syariah yaitu *shahibul mal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola) atau pola kerja sama (*syirkah*) yang kedua pihak telah memiliki kontribusi modal.⁸

2. Landasan

Firman Allah Swt. Dalam Q.S Al-Maidah (5): 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ عَوَانُوا
اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: "... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berast siksa-Nya."(Q.S Al-Maidah (5): 2).⁹

3. Prinsip

Adapun prinsip koperasi syariah, yaitu:¹⁰

- a. Menurut kekayaan merupakan amanah yang diberikan Allah SWT yang tidak akan pernah menjadi milik semua orang.
- b. Manusia adalah khalifah Allah SWT yang makmur di muka bumi.
- c. Setiap orang diberikan kebebasan berinteraksi dengan memanfaatkan ketentuan syariah.
- d. Koperasi Syariah menjunjung nilai keadilan dan menolak riba.

⁸ Euis Amalia, *Keadilan Distribusi dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2009) 253.

⁹ Mushaf Al Azhar, *Al Quran dan Terjemah* (Bandung: Jaban, 2010), 106.

¹⁰ Abdul Bashith, *Islam dan Manajemen Koperasi: prinsip dan strategi pengembangan koperasi di Indonesia*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2008), 213.

4. Fungsi

Koperasi syariah mempunyai beberapa fungsi, yaitu:¹¹

- a. Menciptakan dan mengembangkan kekuatan serta kemampuan anggota, untuk kesejahteraan sosial ekonominya
- b. Memperkuat kualitas sumber daya anggota agar lebih amanah, professional, konsisten, dan konsekuen
- c. Merealisasi dan pengembangan ekonomi yang merupakan upaya bersama antara kekerabatan dan prinsip demokrasi ekonomi.
- d. Mediasi antara penyedia dana dan pengguna dana untuk mencapai penggunaan dana yang optimal.
- e. Menguatkan kelompok anggota, untuk memungkinkan pengelolaan koperasi yang efektif
- f. Menumbuh kembangkan usaha produktif para anggota.

C. Pembiayaan *murabahah* bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) adalah suatu istilah yang digunakan bank syariah, dikenal sebagai pinjaman di bank konvensional biasanya disebut dengan kredit (*lending*). Dalam hal pinjaman, keuntungan didasarkan pada bunga, namun dalam keuangan keuntungan didasarkan pada *margin* atau bagi hasil yang diinginkan. Pasal 1 (25) UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyatakan:

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang setara sebagai berikut:

¹¹ Zaenudin A. Naufal, *Fikh Muamalah Klasik & Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 152.

- a. Bagi hasil dalam akad *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Sewa dalam akad *ijarah* atau sewa beli dalam akad *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Jual beli berupa permintaan *murabahah*, *salam*, dan *istishna*
- d. Pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
- e. Sewa-menyewa jasa berbentuk *ijarah* atas dasar perjanjian atau kesepakatan dengan rentang waktu dan imbalan *ujrah*, tidak ada keuntungan atau pembagian keuntungan.¹²

2. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Veithzal Rivai *murabahah* merupakan akad jual beli suatu barang dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli, dan penjual sebelumnya telah menyatakan harga beli yang sebenarnya dan jumlah keuntungan barang.¹³

Fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang menjelaskan apabila bank menerima pembelian barang atas permintaan nasabah, maka bank harus membeli barang yang dipesan. Kemudian bank menawarkan barang yang telah disepakati ke nasabah, lalu nasabah harus membeli barang tersebut sesuai dengan janji. Bank diizinkan meminta angunan kepada nasabah saat menandatangani perjanjian diawal, angunan dapat digunakan untuk mengantisipasi kerugian yang akan ditanggung oleh bank ketika nasabah menolak membeli barang tersebut.

¹² Ibid., 163.

¹³ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), 66.

Dari pengertian tersebut disimpulkan *murabahah* adalah akad jual beli suatu barang antara penjual (lembaga) dan pembeli (anggota) dengan kemudahan penyeteroran baik untuk modal atau investasi dengan sistem harga asal ditambah laba dan jangka waktu yang sudah disepakati kedua belah pihak dengan pembayarannya dapat dilakukan sekaligus (tunai) pada jatuh tempo ataupun cicilan (angsuran).

b. Dasar Hukum

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” Q.S An-Nisa (3) 29.¹⁴

c. Rukun dan Syarat

Adapun beberapa rukun *murabahah*, yaitu:¹⁵

- 1) Cukup hukum dan *baliqh* (jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila diizinkan walinya).
- 2) Barang yang diperjualbelikan harus dapat digunakan atau berharga.
- 3) Barang tersebut adalah milik penjual.
- 4) Barang harus diketahui secara akurat oleh pembeli agar tidak terjadi kejanggalan (*gharar*).
- 5) Barang diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas.

¹⁴ Mushaf Al Azhar, *Al Quran dan Terjemah* (Bandung: Jabal, 2010), 83.

¹⁵ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 179.

- 6) Harga barang harus jelas, harga barang yang diperdagangkan diketahui pembeli.
- 7) Barang yang dijual ada di tangan penjual.

Syarat *murabahah* antara lain sebagai berikut:¹⁶

- 1) Penjual dapat menunjukkan biaya pendapatan barang dan dijual dengan menambahkan keuntungan yang diinginkan.
- 2) Keuntungan *murabahah* dapat disepakati bersama atas dasar persentase tertentu dari biaya.
- 3) Biaya perolehan meliputi biaya yang dikeluarkan penjual pada saat mendapatkan barang, seperti ongkos kirim dan pajak, untuk menentukan harga keuntungan.

d. Skema Pembiayaan

Penjelasan dari skema dibawah ini:

- 1) Nasabah memberikan pembiayaan berbentuk barang. Tahap ini bank dan nasabah bernegosiasi dalam:
 - a) Spesifikasi barang yang diperlukan nasabah.
 - b) Menentukan harga barang yang diperlukan sesuai kesepakatan nasabah untuk membayar.
 - c) Jangka waktu pembiayaan.

Batas waktu ditentukan berdasarkan kemampuan nasabah untuk membayar cicilan dari harga barang yang disepakati.

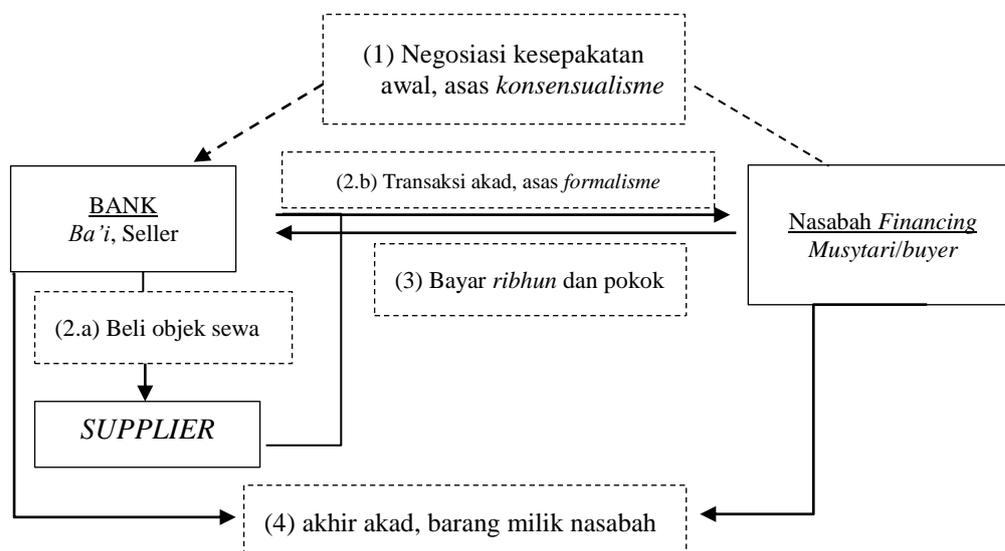
- 2) Kemudian selanjutnya:

- a) Bank membelikan yang dibutuhkan nasabah ke *supplier*.

¹⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 83.

- b) *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah bersama pihak bank.
- c) Setelah terkirim, ada persyaratan untuk dilengkapi yang ada dalam perjanjian, maka aspek ini telah terjadi asas formalisme
- d) Nasabah melunasi keuntungan (*ribhun*) dan mencicil barang yang dibeli dengan waktu pembayaran sesuai dengan kesepakatan.
- e) Akhir akad yaitu sesuai dengan kesepakatan negosiasi. Produk akan menjadi milik pelanggan seperti pada saat pembelian.¹⁷

Skema 1.1
Skema Pembiayaan Murabahah



3. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah (*Non Performing Finance (NPF)*) merupakan pembiayaan dari nasabah yang tidak mengikuti rencana pembayaran serta tidak memenuhi persyaratan yang telah ditentukan didalam akad.¹⁸

Pembiayaan bermasalah merupakan suatu pembiayaan yang tidak

¹⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teori, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), 193.

¹⁸ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), 213.

memenuhi janji pembayarannya dan membutuhkan suatu tindakan hukum untuk menagih.

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 31/147/KEP/DIR kualitas pembiayaan perbankan ada 5 jenis yaitu: perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.¹⁹ Pembiayaan bermasalah adalah jenis pembiayaan yang masuk dalam kategori memberikan perhatian khusus pada kategori perusahaan yang macet. Jenis pembiayaan pada dasarnya didasarkan pada risiko loyalitas nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Termasuk dalam ketentuan PBI No.9/9/PBI/2007 dan PBI No.10/24/PBI/2008 untuk menentukan kualitas pembayaran, ketika menilai kualitas pembayaran dari perspektif bisnis. Keputusan kualitas dibuat dengan mempertimbangkan pentingnya faktor penilaian komponen dan hubungan antara faktor penilaian tersebut dan karakteristik keputusan pembayaran nasabah.²⁰

Pembiayaan bermasalah cenderung berisiko untuk produk dengan persentase pendanaan yang besar, semacam pembiayaan *murabahah*. Risiko pembiayaan *murabahah* berkaitan pada barang dagangan akibat kehilangan maupun kerusakan dari pembelian hingga pengiriman. Setelah itu risiko yang terkait penolakan maupun pembatalan pembelian barang. Risiko pembayaran juga timbul jika nasabah tidak menyetujui seluruh atau sebagian uang muka dalam perjanjian pembiayaan.

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 106.

²⁰ Pasal 56 Undang-Undang Perbankan Syariah.

D. Manajemen Pembiayaan Syariah

1. Pengertian Manajemen Pembiayaan Syariah

Manajemen merupakan suatu kegiatan khusus yang berkaitan kepemimpinan, pengembangan diri, perencanaan, dan pengawasan pada para pekerja yang terlibat pada suatu proyek.²¹ Manajemen dalam bahasa Arab disebut *idarah*. *Idarah* berasal dari *adartasy-sya'I* atau '*adartabihi* dapat didasarkan pada kata *ad-dauran*. Pengamat bahasa menganggap penggunaan kata kedua '*adartabihi* lebih tepat. Oleh karena itu, dalam Elias'' Modern Dictionary English Arabic kata *management* (Inggris), sesuai dengan kata *tadbir*, *idarah*, *siyasah*, dan *qiyadah* dalam bahasa Arab.

Dalam Al-Quran istilah-istilah ini, satu-satunya turunan dari istilah-istilah tersebut adalah istilah *tadbir*. *Tadbir* adalah bentuk *masdar* dari kata kerja *dabbara*, *yudabbiru*', *tadbiran*. *Tadbir* berarti menerbitkan, mengatur, mengelola, merencanakan, dan mempersiapkan. Maka dari itu, manajemen adalah suatu alat untuk mencapai tujuan bersama. Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa hakikat manajemen yang terkandung dalam Al-Quran adalah memandang ke depan terhadap masalah atau memandang agar masalah menjadi lebih baik dan meningkatkan hasil.²²

Pembiayaan merupakan suatu aktivitas memberikan fasilitas keuangan yang disediakan suatu pihak terhadap pihak lain dalam hal kelancaran usaha ataupun sebagai investasi yang sudah dipersiapkan.²³ Jadi, manajemen pembiayaan syariah merupakan suatu pengelolaan atau penyaluran dana yang dilakukan lembaga syariah seperti merencanakan, pengorganisasian,

²¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 68.

²² Ibid., 69.

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005), 304

melaksanakan serta mengawasi sedemikian rupa sehingga pembiayaan dapat berjalan dengan baik berdasarkan prinsip-prinsip syariah.²⁴

2. Konsep *Rescheduling*, *Reconditioning*, dan *Restructuring* Pembiayaan

Pelaksanaan *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* merupakan suatu kegiatan *restrukturisasi* pembiayaan. *Restrukturisasi* pembiayaan yaitu sebuah upaya yang dilakukan lembaga dalam menyelesaikan suatu pembiayaan bermasalah melalui penjadwalan kembali, persyaratan kembali, dan penataan kembali.²⁵

Menurut Ismail, arti *rescheduling* merupakan sebuah upaya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dengan penjadwalan kembali yang dilakukan kepada debitur yang memiliki iktikad baik untuk membayar kewajibannya. *Reconditioning* adalah penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian antara koperasi syariah dan anggota dengan harapan anggota dapat melunasi kewajibannya. Sedangkan *restructuring* yaitu upaya dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan mengubah struktur pembiayaan tersebut.²⁶

Restrukturisasi pembiayaan dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui:²⁷

²⁴ Rofiul Wahyudi, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Yogyakarta, Universitas Ahmad Dahlan, 2020) 21

²⁵ Peraturan Bank Indonesia, butir IV angka 4 SEBI No. 13/18/DPbS tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

²⁶ Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 128.

²⁷ Trisandini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 109.

a) Penjadwalan kembali (*rescheduling*).

Penjadwalan kembali merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah jadwal pembayaran kewajiban anggota atau jangka waktunya.

b) Persyaratan kembali (*reconditioning*).

Persyaratan kembali merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan.

c) Penataan kembali (*restructuring*).

Penataan kembali merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah persyaratan pembiayaan yang dapat dilakukan dengan perubahan.²⁸

²⁸ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 85.