

# STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PEDAGANG DI PASAR BATUAH MARTAPURA (Studi Komparatif Pemikiran Imam Syafi'i dan Imam Hambali)

Aida Aulia Sari<sup>1</sup>, Iman Setya Budi<sup>2</sup>, Zakiyah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 17.51.0008

<sup>2</sup>Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 061.506.777

<sup>3</sup>Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 061.310.672

Email : [aida29.auliasari@gmail.com](mailto:aida29.auliasari@gmail.com)

## ABSTRAK

Pandemi Covid 19 mengakibatkan banyak pedagang mengalami penurunan pendapatan. Sebagian pedagang belum memiliki barang yang akan diperjual belikan secara *online*. Pemikiran Imam Syafi'i dalam transaksi jual beli barang dagangan harus ada bentuk fisik dan wujudnya serta barang tersebut memang dalam kondisi yang baik dan dimiliki sepenuhnya oleh penjual. Sedangkan berdasarkan pemikiran Imam Hambali yaitu membolehkan transaksi jual beli barang yang tidak ada bentuk fisiknya apabila spesifikasi barang tersebut disebutkan dan disyaratkan *khiyar ru'yah* atau pembeli berhak menentukan pilihannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i dan Imam Hambali. Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif dengan Metode *Mix Methods*. Populasi dalam penelitian adalah seluruh pedagang *online* yang ada di Pasar Batuah Martapura sebanyak 118 orang. Sampel dalam penelitian sebanyak 6 orang informan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i menggunakan salah satu strategi bisnis syariah tepatnya strategi promosi yang dilakukan oleh Rasulullah SAW. Sedangkan strategi meningkatkan penjualan berdasarkan pemikiran Imam Hambali, menggunakan strategi pemasaran syariah yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwasannya secara keseluruhan strategi pemasaran media sosial yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura sudah sesuai dengan prinsip Syariah. Akan tetapi strategi pemasaran *online* yang dilakukan pedagang belum maksimal, dilihat dari promosi yang dilakukan kurang aktif serta sasaran pembeli masih sedikit.

Kata kunci: *Imam Syafi'i, Imam Hambali, Strategi Meningkatkan Penjualan, Pasar Batuah Martapura.*

## ABSTRACT

*The COVID-19 pandemic has resulted in many traders experiencing a decline in income. Some traders do not have goods to be traded online. Imam Syafi'i thoughts in the sale and purchase of merchandise must have a physical form and form and the goods are indeed in good condition and fully owned by the seller. Meanwhile, based on Imam Hambali thought, it is permissible to buy and sell goods that do not have a physical form if the specifications of the goods are stated and required khiyar ru'yah or the buyer has the right to make his choice. This study aims to find out how the strategy to increase sales at the Batuah Martapura Market is based on the thoughts of Imam Syafi'i and Imam Hambali. This research is a qualitative research with Mix Methods Method. The population in the study were all online traders in Batuah Martapura Market as many as 118 people. The sample in the study was 6 informants. The results showed that the strategy to increase sales to traders at Batuah Martapura Market based on Imam Syafi'i thinking used one of the sharia business strategies, precisely the promotional strategy carried out by the Prophet Muhammad. Meanwhile, the strategy to increase sales is based on the thought of Imam Hambali, using a sharia marketing strategy based on the Qur'an and the Sunnah of the Prophet Muhammad. Based on the research that has been done, the overall marketing strategy through social media carried out by the Batuah Martapura Market Traders is in accordance with Sharia principles. However, the online*

*marketing strategy carried out by traders has not been maximized, seen from the less active promotions and the small number of target buyers.*

*Keywords: Imam Syafi'i, Imam Hambali, Strategy to Increase Sales, Martapura Batuah Market.*

## **PENDAHULUAN**

Jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda - benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *Syara'* dan disepakati. Sesuai dengan ketetapan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan, rukun - rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat - syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak *Syara'*.

Jual beli merupakan transaksi sah yang sering ditemukan di Pasar. Pasar Batuah merupakan salah satu pasar tradisional terbesar di wilayah Martapura yang banyak dikunjungi oleh masyarakat untuk melakukan transaksi jual beli. Pasar Batuah Martapura beroperasi setiap hari dari pukul 06.00 Wita hingga sebagian pasar buka sampai malam pukul 22.00 Wita. Sebagai pasar tradisional terbesar di Martapura, Pasar Batuah Martapura menyediakan berbagai macam hasil bumi, kebutuhan pokok, pakaian, perhiasan, lauk pauk, sayur mayur, pusat kerajinan, perabotan rumah tangga dan kantor hingga keperluan lainnya yang berhubungan dengan kebutuhan sandang, pangan dan papan masyarakat.

Sebagai pasar penyedia kebutuhan masyarakat tersebut, dari tahun 2020 tepatnya pada bulan Maret, Pasar Batuah Martapura mengalami penurunan kegiatan diakibatkan adanya wabah pandemi Covid 19 yang menyerang hampir seluruh negara di Dunia yang berakibat pada perekonomian masyarakat akibat adanya peraturan Daerah dan Pemerintah mengenai pembatasan sosial dan aktivitas masyarakat di luar ruangan.

Pandemi tersebut mengakibatkan banyak pedagang yang kehilangan mata pencahariannya, mengalami penurunan pendapatan dan kerugian dan terpaksa harus menutup lapak dagangannya. Pada awal tahun 2021, pedagang sudah mulai bisa membuka lapak dagangannya dan masyarakat mulai melakukan transaksi pemasaran kembali, namun kembali para pedagang di Pasar Batuah Martapura harus menerima pukulan hebat akibat bencana banjir besar yang melanda hampir seluruh wilayah di Kalimantan Selatan yang mengakibatkan semakin menurunnya perekonomian pedagang yang ada di Pasar Batuah Martapura hingga sekarang akibat masih banyak yang mengalami banjir khususnya daerah Martapura, bahkan sejak Januari hingga Maret 2021 sekarang, wilayah Astambul, Tunggul Irang, Sekumpul yang merupakan masyarakat terbanyak yang sering melakukan transaksi pemasaran di pasar Batuah, harus menghentikan total kegiatannya yang disebabkan sebagian pedagang sulit mendapatkan barang jualan dan bagi pembeli semakin sulit dalam ekonomi dan kesulitan dan akses menuju pasar akibat banjir.

Salah satu strategi yang harus ditekankan adalah bagaimana cara memasarkan dan mendistribusikan produk secara tepat dan sempurna dengan tidak mengabaikan

kepuasan dan kepercayaan konsumen terhadap produk yang di tawarkan. Oleh karena itu, strategi bisnis yang digunakan sangat perlu mengingat sensitifnya konsumen untuk memilih produk dan tempat. Dari sini pedagang dituntut untuk dapat berusaha sebaik mungkin menjaga kepercayaan konsumen dengan cara mempertahankan *image* yang baik dan terpercaya melalui penerapan etika dalam bertransaksi dan berhubungan dengan konsumen, sehingga bisnis yang dikelola tidak hanya berfokus pada keuntungan pribadi semata, melainkan memberi keuntungan yang berkah bagi usaha yang dilakukan.

Hal tersebut mengakibatkan sebagian pedagang harus berpikir kreatif mengenai strategi dalam penjualan barang dagangannya agar perekonomian terus berputar. Sebagian pedagang melakukan strategi penjualan secara *online* dengan sistem PO (*Pre-Order*) yang mengakibatkan munculnya beragam pendapat khususnya dalam perspektif Islam.

Dalam Syari'ah pemasaran dan penjualan, bisnis yang disertai keikhlasan semata - mata hanya untuk mencari Ridha Allah SWT, maka bentuk transaksinya Insya Allah menjadi nilai ibadah dihadapan Allah SWT, Ada beberapa sifat yang membuat Nabi Muhammad SAW, menurut Imam Syafi'i yang membuat berhasil dalam melakukan bisnis yaitu: *Shiddiq, Amanah, Fatanah* dan *Tabligh*. Pendapat Imam Syafi'i dalam transaksi penjualan barang dagangan harus ada bentuk fisik dan wujudnya serta barang tersebut memang dalam kondisi yang baik dan dimiliki sepenuhnya oleh penjual. Jual beli dalam pandangan Imam Syafi'i merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasar untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Pemasaran islami menurut Imam Hambali, memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW. Pemasaran islami merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari satu pemrakarsa kepada *stakeholders* nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip - prinsip Islam dan muamalah dalam Islam. Pendapat Imam Hambali membolehkan transaksi jual beli barang yang tidak ada bentuk fisiknya apabila spesifikasi barang tersebut disebutkan dan disyaratkan *khiyar ru'yah* atau pembeli berhak menentukan pilihannya.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai "Strategi Meningkatkan Penjualan pada Pedagang di Pasar Batuah Martapura (Studi Komparatif Pemikiran Imam Syafi'i dan Imam Hambali)".

## **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i?
2. Bagaimana strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Hambali?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Hambali.

### **METODE**

Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif dengan Metode *Mix Methods*. Populasi dalam penelitian adalah seluruh pedagang *online* yang ada di Pasar Batuah Martapura sebanyak 118 orang. Sampel dalam penelitian sebanyak 6 orang informan. Adapun sumber data didapatkan dari data primer dan data sekunder. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Langkah terakhir dalam penelitian ini adalah analisis data.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil Penelitian**

Dari hasil penelitian yang didapat di lapangan Pedagang di Pasar Batuah Martapura menggunakan strategi pemasaran, diantaranya:

a. Periklanan (*advertising*)

Media periklanan yaitu *endorse* dan *paid promote* oleh instagram. Media periklanan yang pernah digunakan oleh beberapa pedagang melalui instagram ialah *paid promote* yang diiklankan langsung oleh instagram. Selain itu juga Pedagang Pasar Batuah Martapura selalu mendiskripsikan produk nya dengan sedetail mungkin dan sesuai dengan kualitas yang ditawarkan bahwa produk tersebut *Real pict* dan juga menawarkan produk yang *ready* dan dengan sistem PO (*Pre-Order*). Hal ini di inginkan untuk menciptakan kepercayaan konsumen dan berakhir dengan rasa ingin membeli lagi.

b. Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Bentuk promosi penjualan Pedagang Pasar Batuah Martapura yaitu menggunakan promosi seperti penurunan harga. Pedagang Pasar Batuah Martapura selalu cepat dan ramah jika merespon konsumen sesuai bahkan lewat dari jam operasional yang di tentukan itu sendiri. Mau mendengarkan dan menanggapi berbagai keluhan konsumen sebagai saran-saran dari konsumen.

## **Pembahasan**

Adapun Hasil Strategi yang dapat dikaitkan dalam pembahasan ini dapat disesuaikan antara pemikiran dua orang cendekiawan Muslim sebagai berikut :

### **1. Strategi Meningkatkan Penjualan pada Pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i**

Pendapat Imam Syafi'i dalam transaksi jual beli barang dagangan harus ada bentuk fisik dan wujudnya serta barang tersebut memang dalam kondisi yang baik dan dimiliki sepenuhnya oleh penjual. Jual beli dalam pandangan Imam Syafi'i merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah.

Hasil wawancara bahwa Sebagian besar pedagang menggunakan strategi bisnis yang meliputi berbagai strategi produk, strategi harga, dan strategi promosi. Berdasarkan hasil penelitian dapat saya analisis bahwasannya kegiatan promosi berdasarkan Imam Syafi'i yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura sudah baik. Pemilik Pedagang Pasar Batuah Martapura mengatakan bahwa promosi yang dilakukan Tokonya dalam memasarkan produknya yaitu menggunakan sistem ramah tamah terhadap pembeli dengan prinsip pembeli adalah raja dan mengedepankan kualitas produk. Dengan demikian promosi ini lebih merikat dan *friendly* terhadap calon pembeli. Selain itu Pedagang Pasar Batuah Martapura juga menggunakan *Service* (pelayanan) yang baik, bekerjasama dengan mitra lain (masyarakat sekitar) dan tetap menjalin silaturahmi dengan mitra yang lama untuk menjaga eksistensi kerjasama dan tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah, serta menggunakan promosi dari mulut ke mulut konsumen yang datang ke toko. Adapun juga pedagang yang menggunakan promosi melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dll.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, ditemukan bahwa secara garis besar strategi bisnis yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura dalam pemasarannya sesuai dengan syariat Islam dan prinsip Islam.

### **2. Strategi Meningkatkan Penjualan pada Pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Hambali**

Dalam syariat Islam, strategi dalam meningkatkan penjualan sangat penting mulai dari sejak proses sampai layanan, sejatinya harus menuruti aturan ajaran Islam. Banyak contoh dalam Islam untuk berbisnis dengan etika yang baik justru akan memudahkan proses penjualan, meningkatkan kepercayaan. Semakin meningkat kepercayaan maka bisnis akan lancar dan berkesinambungan, akan menghasilkan keuntungan yang lebih.

Demikian juga dalam pemasaran dibutuhkan suatu strategi, terlebih lagi dalam dunia bisnis yang penuh persaingan, maka strategi sangat penting yang

kemudian disebut strategi pemasaran. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasar untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan/konsumen. Dalam hal ini, Pemasaran islami menurut Imam Hambali, memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW. Pemasaran islami merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari satu pemrakarsa kepada *stakeholders* nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip Islam dan muamalah dalam Islam.

Berbeda dengan Imam Syafi'i, Pendapat Imam Hambali membolehkan transaksi jual beli barang yang tidak ada bentuk fisiknya apabila spesifikasi barang tersebut disebutkan dan disyaratkan *khiyar ru'yah* atau pembeli berhak menentukan pilihannya.

Dalam transaksi bisnis islam, kepercayaan dimulai dengan pelaksanaan transaksi (akad) yang sesuai dengan Al-Quran dan Hadis. Segala pelaksanaan transaksi tersebut bertujuan untuk meniadakan angka penipuan, persengketaan, ataupun segala macam dampak negative yang timbul dari suatu transaksi. Akad adalah salah satu awal mula terjadinya suatu transaksi bisnis, yang ketika akad dijalani dengan *fair*.

Dari hasil riset yang penulis dapatkan semua informan berperilaku amanah dan tanggung jawab. Ditinjau dari strategi penjualan sesuai dengan syariat Islam, amanah memiliki tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima, dan baik dalam segala hal.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwasannya secara keseluruhan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura sudah sesuai dengan prinsip syariah, mulai dari segmentasi pemasarannya yang tepat dalam memasarkan produk - produknya dan tidak melanggar hal - hal yang mengandung unsur prinsip - prinsip Etika Bisnis Islam. Karena dalam setiap pemasarannya dilakukan dengan sesuai prinsip Syariah baik dalam hal strategi produk, strategi promosi yang sesuai dengan syariah dan tidak menipu Pembeli dan pelanggan proses yang jelas dengan akad yang jelas sesuai dengan syariah serta pelayanan yang ramah yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Meningkatkan Penjualan Pada Pedagang di Pasar Batuah Martapura berdasarkan Pemikiran Imam Syafi'i dan Imam Hambali, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Syafi'i yaitu Dalam transaksi penjualan barang dagangan harus ada bentuk fisik dan wujudnya serta barang tersebut memang dalam kondisi yang baik dan dimiliki sepenuhnya oleh penjual. Jual beli dalam pandangan Imam Syafi'i merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Pedagang Pasar Batuah Martapura tidak melupakan strategi promosi yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, seperti halnya berperilaku baik dan simpatik (*siddiq*) terhadap konsumen, memiliki kecerdasan dan intelektualitas (*fatimah*) dalam memasarkan produknya, komunikatif dan transparan (*tabligh*) terhadap anggota/nasabah, bersikap rendah hati dan melayani (*khidmah*), serta jujur dan terpercaya terhadap anggota/nasabah dan juga dengan sesama karyawan. Sehingga dilihat dari perspektif Etika Bisnis Islam strategi promosi yang dilakukan oleh Bersama sudah baik dan menjalani promosi sesuai dengan syariat Islam.

Strategi meningkatkan penjualan pada pedagang di Pasar Batuah Martapura Kalimantan Selatan berdasarkan pemikiran Imam Hambali yaitu membolehkan menggunakan metode jual beli barang yang tidak ada bentuk fisiknya apabila spesifikasi barang tersebut disebutkan dan disyaratkan *khiyar ru'yah* atau pembeli berhak menentukan pilihannya. Pemasaran islami menurut Imam Hambali, memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW. Pedagang Pasar Batuah Martapura sudah sesuai dengan prinsip syariah, mulai dari segmentasi pemasarannya yang tepat dalam memasarkan produk-produknya dan tidak melanggar hal-hal yang mengandung unsur prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam. Karena dalam setiap pemasarannya dilakukan dengan sesuai prinsip Syariah baik dalam hal strategi produk, strategi promosi yang sesuai dengan syariah dan tidak menipu Pembeli dan pelanggan proses yang jelas dengan akad yang jelas sesuai dengan syariah serta pelayanan yang ramah yang dilakukan oleh Pedagang Pasar Batuah Martapura.

## **Saran**

### **1. Bagi Pedagang**

Diharapkan agar pedagang dapat meningkatkan strategi pemasaran dan mengembangkan penjualannya melalui *online shop* seperti Shopee atau Lazada, agar pemasarannya lebih meluas lagi. Dan diharapkan pedagang tetap amanah terhadap barang dagangan atau harga jual yang ditetapkan sesuai syariat Islam. Sehingga konsumen tidak ragu untuk membeli barang ke pedagang di Pasar Batuah Martapura.

### **2. Bagi Pemerintah**

Bagi pemerintah daerah atau pusat diharapkan mampu membantu pedagang agar dapat meningkatkan omset penjualan dan mendapatkan jumlah pembeli yang jauh lebih banyak dengan melakukan promosi mengenai Pasar Batuah Martapura di ranah nasional atau internasional agar mampu mendatangkan jauh lebih banyak konsumen.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini jauh dari kata sempurna, sehingga diharapkan penelitian ini dapat dilanjutkan dengan menggunakan variabel yang lebih luas dan dianalisis dengan metode penelitian yang berbeda.

### **REFERENSI**

- Afandi, M. Yazid. (2019). *Fikih Muamalah: Implementasi dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Logung Pustaka.
- Aina, Noor. (2021, 8 Maret 2021). Jual Beli di Pasar Batuah Martapura. (Aida Aulia Sari, interviewer).
- Aziz, Abdul dan Mariah Ulfah. (2018). *Kapita selekta Ekonomi Islam Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Banjarmasin Post. 2021. Lesunya Perdagangan Di Pasar Batuah Martapura. Banjarmasin: BanjarmasinPost.
- DH, Swastha Basu dan Irwan. (2018). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Fandy, Tjiptono. (2019). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*. Yogyakarta: Andi.
- Mubarok, Jaih. (2000). *Sejarah dan Perkembangan Hukum Islam*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mughniyah, Muhammad Jawad. (2019). *Fiqih Lima Madzhab*. Jakarta: Lentera.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Cet. XVIII*. Bandung: Alfabeta.
- Zahrah, Muhammad Abu. (2019). *Imam Syafi'I : Biografi dan Pemikirannya dalam Masalah Akidah, Politik dan Fiqih*. Jakarta: Lentera.