

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

1. Sejarah al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah adalah salah satu pondok pesantren tertua yang ada di Kabupaten Wonosobo Jawa Tengah. Dengan memiliki suatu bisnis yang telah berkembang pada saat ini yang dimanakan dengan al-Asy'ariyyah store Wonosobo yaitu sudah berjalan sekitar 2 tahun lamanya. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan bisnis yang berkembang di lingkungan pondok pesantren dan berada di bawah naungan Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah dengan nama badan al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Al-asy'ariyyah store Wonosobo di bangun dengan keinginan yang kuat dari pimpinan pondok pesantren al-Asy'ariyyah yang dapat menghidupkan para santri dan masyarakat sekitar agar mengetahui bisnis dengan menggunakan manajemen dakwah sesuai syariat islam di wilayah Jawa Tengah, khususnya Kabupaten Wonosobo dan sekitarnya. Meskipun hanya didirikan dari Pondok Pesantren, namun al-Asy'ariyyah store mencoba untuk mencerminkan pada usaha lain dengan syariat islam untuk wilayah Kabupaten Wonosobo dan sekitarnya. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo awal mula didirikannya usaha tersebut sebelumnya telah memingikuti beberapa studi banding untuk mengetahui berjalannya usaha agar dapat berjalan lancar. Tidak hanya itu saja al-Asy'ariyyah store telah bekerja sama dengan pabrik dan penjual grosiran yang siap untuk untuk berinvestasi di pondok pesantren.¹

Al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan store busana muslim yang memiliki jangkauan konsumen yang sangat luas di Kabupaten Wonosobo & sekitarnya. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat diakses di offline store maupun di online store seperti media sosial, Instagram, shopee, dan WhatsAap sesuai dengan keputusan pemimpin dan para karyawan. Melalui pemasaran online dan offline al-Asy'ariyyah store menjadikan banyak konsumen dari wilayah Kabupaten Wonosobo dan sekitarnya. Dari membangun bisnis al-Asy'ariyyah store Wonosobo didominasi oleh kaum remaja, remaja dari para santri

1 Elis Suyono, *"Biografi KH Muntaha Al Hafidz Ulama Muntidimensi,"* (Wonosobo, 2004), hal.14

Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah dengan persentase di Kabupaten Wonosobo dan Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah pada jumlah penduduk 888.613,00 jiwa dan jumlah para santri kurang lebih 4.000 santri.²

Sebagai Kabupaten yang sedang berkembang, Wonosobo terus menerus membangun di berbagai sektor dan potensi sebagai kampung santri dan daerah tujuan wisata, industry dan pertanian. Selain itu Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah telah berkembang pesat di Kabupaten Wonosobo yang dapat menjembatani hubungan antara masyarakat Wonosobo dengan para santri melalui al-Asy'ariyyah store. Bisnis yang telah di bangun oleh Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah sebagai media dakwah yang mampu menghadirkan kreativitas bagi para santri dan masyarakat, kebutuhan sesuai dengan syariat islam, budaya. Bisnis yang di bangun di lingkungan pesantren menjadi suatu agen *of change* yang telah berperan penting di era banyaknya bisnis tanpa menggunakan manajemen dakwah dalam bisninya.

Al-Asy'ariyyah store Wonosobo mengusung konsep dengan menggunakan manajemen dakwah bil hal, sehingga sampai saat ini al-Asy'ariyyah store masih berfokus untuk memberikan pelayanan baik terhadap konsumen yang telah disediakan pada al-Asy'ariyyah store. Di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, kualitas merupakan suatu pengembangan pada produk untuk menjadi kreativitas, idealisme, kesungguhan, kerja keras, kebersamaan, serta do'a. Aspek-aspek tersebut tercermin dan mewarnai bisnis al-Asy'ariyyah store Wonosobo yang mengusung para masyarakat dan santri untuk berpakaian memenuhi syariat islam.

2. Profil al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Nama Usaha : Al-Asy'ariyyah Store Wonosobo
 Alamat : Jl. K.H. Asy'ari No. 9, Kalibeber, Mojotengah, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. (Komplek Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah Pusat)
 Handphone : 0813-2368-3268
 Facebook : Al-Asy'ariyyah Store
 Instagram : @alasyariyyahstore

² Sri Haryanyo, "Partisipasi Publik Pondok Pesantren di Kabupaten Wonosobo" *Jurnal Ilmiah Studi Islam* 20, No. 2 (2020): 183-193.

3. Visi, Misi, Logo

a) Visi

Dalam membangun usaha memiliki makna sebagai berikut:

1. Al-asy'ariyyah store dapat mensejahterakan dan membantu akan perekonomian pada masyarakat sekitar.
2. Al-asy'ariyyah store akan menjadi jalannya pondok pesantren dan jalannya subsidi bagi para santri sebelum mereka mandiri.
3. Al-asy'ariyyah store dapat memberikan pelayanan kualitas produk dengan baik untuk para konsumen.

b) Misi

Bersama Menyediakan Kebutuhan untuk para santri dan masyarakat dalam keseharian.

Interaksi pada karyawan pada usaha lebih mengutamakan semangat kebersamaan, dan belajar untuk terjun kemasyarakat, sebagai sebuah tim kerja yang kuat. Hal ini memungkinkan seluruh komponen usaha mulai dari level teratas, sampai dengan level terbawah mampu bersama-sama dalam situasi kegagalan maupun ³⁴kesuksesan untuk memberikan karya terbaik demi mewujudkan pelayanan terbaik dan kenyamanan kepada konsumen.

c) Logo

Gambar 4.1 Logo al-Asy'ariyyah Store Wonosobo



3 Khoirullah Al-Mujtaba, Ketua Pimpinan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20, Maret 2023, wawancara 1, transkrip

4. Struktur Organisasi al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Tabel 4.1 Struktur al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Pimpinan Store	Abuya KH. Khoirull Al-Mujtaba
Manajemen	Teri Wulandari
Karyawan 1 (satu)	Teri Wulandari
Karyawan 2 (dua)	Warniati

5. Lingkungan Al-Asy'ariyyah Store

Gambar 4.2 Gedung al-Asy'ariyyah Store Wonosobo



Sebagai suatu bisnis yang berdiri di lingkungan Pondok Pesantren, al-Asy'ariyyah store memiliki fasilitas yang akan memadai untuk mendukung kenyamanan kerja dan juga konsumen.

- a) Gedung terdiri dari beberapa bagian Gedung yang berfungsi sebagai ruang kerja, yaitu, Gedung utama, ruang produksi, ruang *meeting room*, dan Gudang atau ruang peralatan. Ruang produksi terdiri dari mesin sablon, dan mesin pembuatan buku tahlil dan Al-Qur'an al-Asy'ariyyah.
- b) Ruko al-Asy'ariyyah store Wonosobo memiliki 1 (satu) ruko, yang dipergunakan untuk lokasi penjualan produk al-Asy'ariyyah store dengan berbagai kegiatan promosi barang. Ruko ini dilengkapi peralatan kasir yang memadai. Sebagai penunjang kegiatan produksi., ruko dilengkapi dengan berbagai alat yaitu, CCTV, beberapa etalase untuk menaruh barang, Komputer untuk kasir yang sudah disediakan CPU Kasir, Monitor atau POS Display, Printer Kasir, Cashdrawe, Customer Display. Barcode Scanner, Aplikasi Kasir.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Penerapan Manajemen Dakwah Bil Hal di al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Hasil peneliti yang dilakukan oleh penulis tentang manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo pada manajemen al-Asy'ariyyah store dapat dilihat dari hasil deskripsi data sebagai berikut:

Kesuksesan untuk manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo yang telah ditentukan oleh pimpinan masjid. Oleh karena itu manajemen merupakan rangkaian tahapan yang telah ditetapkan dengan melakukan proses bekerja dengan orang dan sumber daya untuk dapat memenuhi tujuan dari organisasi, kemudian dilaksanakan sehingga akan bersifat mendasar dan menyeluruh untuk mencapai sebuah tujuan. Pada tahapan dalam proses manajemen dapat memberikan arahan pada penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah agar dapat berjalan sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh pimpinan, kemudian akan diterapkan oleh seluruh anggota pada suatu organisasi tertentu.⁶ Dalam hal ini KH. Khoirullah Al-Mujtaba telah menjelaskan bahwa dalam bisnis mempunyai manajemen yang baik adalah dengan bekerjasama dan saling berkoordinasi dengan tim karyawan serta akan mendukung terhadap setiap tujuan yang akan dikerjakan agar kegiatan tersebut terlaksana sesuai dengan apa yang telah direncanakan.⁷

Manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk mencapai suatu target pada bisnisnya memerlukan manajemen yang baik agar dapat berjalan dengan apa yang diinginkan. Tidak hanya itu saja, pada dakwah bil hal yang telah di terapkan memiliki peran penting pada al-Asy'ariyyah store untuk dapat merubah para konsumen agar dapat mengetahui bagaimana berpakaian sesuai dengan syariat islam dan menjadikan sumber ekonomi bagi masyarakat sekitar.

Pada hal ini manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dibantu para tim untuk

6 Khoirullah Al-Mujtaba, Ketua Pimpinan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20, Maret 2023, wawancara 1, transkrip

7 Khoirullah Al-Mujtaba, Ketua Pimpinan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20, Maret 2023, wawancara 1, transkrip

mengerjakan secara kebersamaan yang dilakukan oleh Manajemen dan para karyawan yaitu untuk memberi kenyamanan bagi para konsumen melalui pembelian barang yang dibutuhkan yang akan menguntungkan satu sama lain pada dunia maupun akhirat. Teri Wulandari selaku manajemen al-Asy'ariyyah store Wonosobo juga telah menerapkan fungsi manajemen yang akan dilakukan oleh tim karyawan al-Asy'ariyyah store Wonosobo agar pelaksanaan dapat berjalan dengan baik, untuk menunjang hal tersebut maka tim karyawan tidak lepas dengan fungsi-fungsi manajemen yang telah diterapkan agar tercapainya tujuan dan fungsi al-Asy'ariyyah store.⁸

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, tim karyawan al-Asy'ariyyah store Wonosobo telah menerapkan fungsi-fungsi manajemen al-Asy'ariyyah store dengan mengacu kepada pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo dengan menerapkan manajemen dakwah bil hal.

a. Manajemen Dakwah Bil Hal di Al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store adalah pengelolaan aktivitas al-Asy'ariyyah store Wonosobo dengan meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan.

1. Perencanaan

Setiap usaha pasti didalamnya memiliki manajemen untuk mengatur jalannya usaha. Seperti yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo pada awal berdiri memiliki planning besar agar usaha yang telah dibangun dapat berkembang dan bertahan lama. Perencanaan yang dilaksanakan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo bekerja seperti menentukan jenis kegiatan untuk para karyawan, menetapkan waktu untuk membuka toko dan keluar masuknya stok barang serta gaji karyawan, mengendalikan biaya agar tidak *overbagget*, membuat standar operasional produser dari setiap kegiatan yang ada di toko. Pada fungsi yang telah ditentukan itu sangat penting karena tanpa adanya

⁸ Teri Wulandari, Manajemen al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21, Maret 2023, wawancara 2, transkrip

manajemen yang baik, perusahaan sangat sulit untuk berjalan sesuai dengan tujuan. Sebagai yang dijelaskan oleh wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan beberapa responden sebagai berikut: “Jadi, manajemen yang ada di al-Asy’ariyyah store Wonosobo dalam melaksanakan dakwah bil hal pada program produksi al-Asy’ariyyah stor tiu pastinya dimulai dengan sebuah perencanaan terlebih dulu. Untuk bagian yang pertama itu, kami mengutamakan penerapan dakwah bil hal yang di al-Asy’ariyyah store Wonosobo, seperti dari pakaian Muslimah, alat mengaji, sarung, songket, dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan mengembangkan keterampilan untuk masyarakat dan santri. Dengan cara kita menjualkan produk kepada masyarakat dan para santri itu Proses manajemen di al-Asy’ariyyah store mengutamakan apa yang dibutuhkan oleh para santri dan masyarakat.”⁹

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwasanya dalam melakukan sesuatu hal sangatlah penting untuk mengutamakan perencanaan dalam proses pelaksanaan kegiatan. Karena hal tersebut sebagai tahapan awal yang perlu dilakukan agar niat kegiatan yang akan dilaksanakan mempunyai arahan yang jelas serta berjalan dengan baik.

2. Pengorganisasian

Manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo pada bagian organizing yaitu berperan sebagai pengatur dan juga dapat menghubungkan antar karyawan atau patner kerja sehingga akan pada pelaksanaan setiap tanggung jawab akan lebih efisien dan efektif. Seperti yang telah dikerjakan oleh manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo yaitu membantu mempermudah koordinasi kepada pihak produsen dengan distributor yaitu dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan pengembangan keterampilan kepada masyarakat, membagi tugas untuk para

9 Teri Wulandari, Manajemen Al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 19 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

karyawan sesuai dengan jadwal kerja para karyawan, setelah itu dapat mempermudah setiap pengawasan terhadap al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Hal tersebut seperti hasil dari wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada KH. Khoirullah Al-Mujtaba.

“Di al-Asy'ariyyah store Wonosobo ini dalam melakukan pengorganisasian terletak pada manajer dan tim karyawan, dari struktur yang sudah ditetapkan itu sekaligus akan diberikan tugas untuk melaksanakan sesuai dengan divisi masing-masing.”¹⁰

Penelitian juga melakukan wawancara dengan manajemen al-Asy'ariyyah store Wonosobo yang bernama Teri Wulandari tentang bagaimana manajemen pengorganisasian dakwah bil hal yang telah diterapkan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, adapun penerapannya sebagai berikut:

“Pembentukan dari struktur tim karyawan al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan bentuk dari manajemen pengorganisasian juga. Dari pembentukan tim karyawan ini akan melaksanakan kerjanya sesuai dengan divisi dengan baik, seperti dengan membantu para masyarakat untuk memaksimalkan perekonomian, memberi lowongan kerja, melayani pelanggan. Karena pelanggan adalah raja jadi dari tim karyawan telah diberikan arahan untuk memberikan kenyamanan terhadap konsumen sehingga al-Asy'ariyyah store Wonosobo akan lebih terkenal.”¹¹

Berdasarkan hasil dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasanya dalam manajemen pengorganisasian al-Asy'ariyyah store Wonosobo telah terencana dengan baik karena telah menempuh langkah-langkah operasional manajemen pengorganisasian dalam usaha mencapai tujuan dan mengembangkan bisnis.

10Khoirullah Al-Mujtaba, Ketua Pimpinan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, wawancara 1, transkrip

11 Teri Wulandari, Manajemen al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21 Maret 2023, wawancara 2, transkrip

3. Pelaksanaan

Sebagai manajemen dakwah bil hal di di al-Asy'ariyyah store Wonosobo meskipun masih terbilang baru tetapi unsur tersebut wajib dalam sebuah bisnis untuk dapat menunjukkan suatu sikap tanggung jawab, pengembangan akhlak, dari segi kejujurn dan kerja kerja keras. Selain itu dengan adanya pelaksanaan yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat mempermudah untuk sebuah proses implementasi dari bentuk rencana, konsep, ide dan gagasan yang telah disusun oleh rekan-rekan kerja di al-Asy'ariyyah store Wonoosbo agar mendapatkan level dari manajerial maupun operasional dalam rangka untuk dapat mencapai suatu tujuan dari al-Asy'ariyyah Store Wonosobo. Dalam hal ini peneliti telah melakukan wawancara kepada Teri Wulandari selaku manajemen al-Asy'ariyyah store.

“Pada proses pelaksanaan yang telah diatur oleh manajer al-Asy'ariyyah store Wonosobo sesuai pada target, namun tetap di koordinir oleh pimpinan. Karena apabila dalam pelaksanaan akan terdapat kendala, jadi pelaksanaan yang telah dirancang oleh pimpinan dan manajer apabila ada kendala pasti akan diberi arahan, motivasi, dan solusi untuk membenarkannya.”¹²

Peneliti juga telah memperoleh informasi mengenai manajemen pelaksanaan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dari manajer al-Asy'ariyyah store Wonosobo, adapun hasil dari wawancara sebagai berikut:

“Dalam manajemen pelaksanaan dakwah bil hal yang di lakukan al-Asy'ariyyah store Wonosobo biasanya dilaksanakan oleh setiap bagian-bagian yang telah ditetapkan untuk tim karyawan dan manajer misalnya ketika melaksanakan sebuah bentuk rencana, konsep dan ide untuk memajukan al-Asy'ariyyah store dalam bisnis yang berbentuk dakwah bil hal agar para konsumen lebih tertarik pada produk yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, dan setelah itu banyak juga yang ingin

¹²Warniati, Karyawan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, wawancara 3, transkrip

bergabung di al-Asy'ariyyah store, maka manajemen pelaksanaan itu sepenuhnya dilakukan oleh manajer dan dibantu oleh tim karyawan.”¹³

Berdasarkan dari hasil wawancara kepada beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwasanya dalam manajemen pelaksanaan dakwah bil hal pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat dikatakan berjalan dengan baik, Karena pada proses ini telah dilakukan oleh setiap tim manajer yang telah diberi wewenang oleh pimpinan sesuai dengan target yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Selain itu tugas dari pimpinan menerapkan fungsi pelaksanaan kegiatan itu sangat penting dengan memberikan arahan, motivasi, serta solusi jika akan terjadi kendala pada pelaksanaannya agar dapat sukses dan berjalan dengan sesuai target.

4. Pengawasan

Kinerja dari pengawasan yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo yaitu melakukan suatu pengawasan, penyempurnaan dan juga penilaian penjualan yang dapat mengukur dan juga mengoreksi kinerja para karyawan untuk melihat apakah dari penjualan barang telah mencapai sebuah sasaran yang telah direncanakan untuk mencapai target, Maka dari itu dari untuk menjalankan suatu usaha tidak hanya pengorganisasian saja tetapi pada tiga fungsi manajemen sangat penting sebagai bentuk evaluasi untuk meningkatkan penyempurnaan dalam pelaksanaan kegiatan agar dapat berjalannya bisnis menjadi lebih maju dan baik.

“Pada proses pengawasan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dan kegagalan pada setiap pelaksanaan. Biasanya juga setiap kita selesai dalam melakukan produksi barang, para tim karyawan akan melaporkan hasil kegiatannya kepada manajer setelah itu akan dilaporkan kepada pimpinan agar pimpinan dapat akan tau tentang seberapa sukses keberhasilan produk al-Asy'ariyyah store Wonosobo yang telah terjual di kalangan masyarakat dan para

13 Teri Wulandari, Manajemen al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21 Maret 2023, wawancara 2, transkrip

santri. Selain itu juga, al-Asy'ariyyah store Wonosobo akan memanfaatkan media sosial untuk memudahkan konsumen dalam mengetahui produk-produk terbaru yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo.”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa dari penerapan manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo sangat memberikan masukan yang sangat bagus untuk berjalannya setiap kegiatan yang akan dilaksanakan. Karena pada penerapan manajemen dakwah bil hal ini para tim karyawan dan manajer akan tau adanya kesalahan ataupun kekurangan, tantangan, rintangan dan kegagalan yang dihadapi dalam mencapai kesuksesan bisnis al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Disamping itu juga dapat mengoptimalkan peran serta fungsi pembangunan al-Asy'ariyyah store Wonosobo di kalangan masyarakat dan para santri agar memenuhi kebutuhan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh syariat islam. Selain itu dapat memudahkan pada kegiatan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

b. Dakwah Bil Hal di Al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Dakwah bil hal merupakan suatu dakwah dengan menggunakan metode nyata, seperti yang dilakukan pada al-Asy'ariyyah store. Penerapan dakwah bil hal yang ada di al-Asy'ariyyah store merupakan salah satu bisnis islam yang menerapkan dakwah bil hal dengan cara menciptakan lapangan pekerjaan, pengembangan keterampilan dan penjualan produk yang telah disediakan oleh al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Hal tersebut merupakan salah satu bentuk bisnis yang diharapkan dapat membantu penyebaran ilmu Agama Islam pada masyarakat sekitar dan para santri. Penerapan dakwah bil hal tersebut di pimpin oleh satu pimpinan dan dibantu oleh para karyawan.

“Penerapan dakwah bil hal yang diterapkan oleh al-Asy'ariyyah store itu berbagai macam cara dengan pendidikan, pengembangan akhlak dari segi

¹⁴Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, wawancara 1, transkrip

kejujuran, kerja keras maupun berbisnis dengan sesuai syariat islam. Meskipun menggunakan cara seperti ini penerapan dakwah bil hal di al-asy'ariyyah store dapat dikenal banyak kalangan masyarakat dan khususnya para santri, karena kita yakin Sebagian masyarakat dan santri disekitar masih belum paham tentang dakwah yang dapat diterapkan pada bisnis.”¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dakwah bil hal al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan salah satu bentuk penyebaran dakwah melalui al-Asy'ariyyah store Wonosobo kepada masyarakat dan para santri. Pada produk yang dijualannya memenuhi syariat Islam, seperti busana dan kitab-kitab hasil dari produksi sendiri dari al-Asy'ariyyah store Wonosobo, sehingga al-Asy'ariyyah store dapat mencapai target dengan dakwah bil hal dan dapat memberikan metode dakwah bahwa penerapan dakwah bil hal pada bisnis yang diterapkan oleh al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat menyebarkan kebaikan dan mensejahterakan masyarakat, memberikan keterampilan. Hal tersebut membuat masyarakat dan para santri mudah untuk mencari kebutuhan dengan belajar sekaligus. Sebagaimana yang telah dikatakan konsumen proses dakwah bil di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, adapun hasil dari wawancara sebagai berikut:

“Ya saya sebagai warga biasa yang tinggal dilingkungan pondok pesantren dengan adanya al-Asy'ariyyah store Wonosobo sekarang sangat membantu keluarga saya dan warga sekitar dalam mencari kebutuhan pakai dan yang berbau-bau agama islam. karena menurut saya juga al-Asy'ariyyah store Wonosobo juga berbeda ya, apabila kita membeli di situ juga sama halnya kita sambil belajar mengenai agama islam yang diajari oleh pemimpin pondok, jadi tidak salah jika al-Asy'ariyyah store Wonosobo sekarang lebih rame dari toko lainnya.”¹⁶

15Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, wawancara 1, transkrip

16 Muslikhah, Sebagai Konsumen al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 3, Transkrip.

Peneliti juga memperoleh informasi mengenai penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dari konsumen pata santri, adapun keterangannya sebagai berikut:

“Pada proses dakwah bil hal yang diterapkan di al-Asy'ariyyah store sangat membantu para santri dan mempermudah untuk mencari kebutuhan, Karena al-Asy'ariyyah store Wonosobo di bangun kan. juga untuk membantu perekonomian masyarakat dan pondok pesantren jadi sangat tepat sekali di kembangkan al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Kita juga tidak hanya membeli tetapi bisa belajar mengenai ilmu agama yang telah diajarkan oleh pemimpin pondok pesantren yang pertama kali.”¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara kepada beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwasanya dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat mewujudkan tatanan sosial, ekonomi dan kebutuhan dengan sesuai syariat Islam yang akan melawan pada masyarakat dan para santri kepada kemiskinan, kebodohan dengan adanya dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Selain itu juga para konsumen akan lebih mengetahui tentang adanya dakwah bil hal secara nyata yang telah diterapkan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo yaitu dakwah yang mudah di untuk dijangkau oleh semua masyarakat.

Dari tahap Produksi dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo diawali dengan perencanaan. Fungsi dari perencanaan dalam proses penerapan dakwah bil hal al-Asy'ariyyah store Wonosobo diperjelas melalui wawancara yang dilakukan oleh penelitian dengan manajer, karyawan sekaligus pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonsobo.

“Untuk tahap awal penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, itu kan sudah ada strukturnya, dan ada penanggung jawabnya, sehingga yang melaksanakan proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store, mereka selalu dibekali dengan rencana kegiatan dan pelatihan. Apa yang harus dilakukan, materinya apa, tugasnya apa, dan ini mereka semua yang mengatur. Jadi dari pihak

17 Shofia Nabila, Sebagai Konsumen 2 al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 4, Transkrip.

manajemen dan pimpinan usaha pada posisi mendampingi. Ketika memang ada kendala atau permasalahan saat proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store, ya prosesnya memang kita harus melalui diskusi.”¹⁸

Proses dari awal penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo diawali dengan perencanaan yang menjadi tahap awal dalam kegiatan proses jalannya bisnis. Semua yang berkaitan dengan proses jalannya usaha al-Asy'ariyyah store harus terencana secara jelas, mulai dari penentuan nama usaha, proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store, proses produksi, sarana produksi, biaya proses produksi, penentuan setting lokasi, hingga organisasi pelaksanaan proses produksi al-Asy'ariyyah store. Selama proses produksi al-Asy'ariyyah store Wonosobo, pihak manajemen mengambil posisi sebagai pendamping. Ketika memang ada permasalahan ataupun kendala yang dialami pada tim karyawan toko, bagian manajemen yang akan mengambil peran untuk mendiskusikan bersama dengan tim karyawan mengenai langkah apa yang akan diambil untuk menyelesaikan permasalahan.

Target *audiens* dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo adalah masyarakat secara umum, tapi tidak hanya masyarakat dari lingkungan pondok saja, biasanya ada dari masyarakat luar kota yang ingin berkunjung di al-Asy'ariyyah store. Hal tersebut yang lebih didominasi dari para santri putra dan putri yang menjadikan target *audiens* lebih dominan pada kelompok remaja/anak muda dari Pondok Pesantren Takhfidzul Qur'an al-Asy'ariyyah. Hal tersebut diperjelas melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Warniati.

“Target yang biasa berkunjung di al-Asy'ariyyah store dari masyarakat luar dan para santri, karena memang sasaran dari penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store itu untuk anak muda dari santri dan

¹⁸Khoirullah Al-Mujtaba, al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21, Maret 2023, wawancara 2, transkrip

masyarakat yang berada dilingkungan pondok pesantren.”¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwasanya target audiens al-Asy’ariyyah store memang telah ditetapkan. Karena dalam penerapan dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo manajer dan para tim karyawan akan tahu dengan adanya permasalahan yang sering dialami oleh masyarakat dan para santri agar dapat bersama belajar tentang agama Islam melalui al-Asy’ariyyah store Wonosobo.

Pemilihan materi dalam penerapan dakwah bil hal pada al-Asy’ariyyah store Wonosobo dikemas dengan ringkas sehingga mudah untuk dipahami, dan materi yang diterapkan sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan masyarakat dan santri seharinya. Materi penerapan dakwah bil hal pada al-Asy’ariyyah store Wonosobo dapat dinikmati oleh *audiens* dengan mudah, dikarenakan dari materi penerapan dakwah bil hal pada al-Asy’ariyyah store Wonosobo bersifat *fleksibel* yang dapat dikonsumsi kapanpun.

“Tidak hanya target untuk audiens tetapi ada juga perencanaan dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo yang telah direncanakan oleh pimpinan dan para karyawan yaitu dapat melayani konsumen dengan baik, menarik pelanggan dan memajukan BUMY (Badan Usaha Milik Yayasan)”²⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dari perencanaan dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo menyampaikan informasi mengenai produk yang dijual sesuai dengan syariat islam, sehingga para konsumen tertarik dengan produk-produk yang dijual. Tim karyawan dibebaskan untuk mengeksplor mengenai pemajuan usaha yang dijadikan sebagai usaha yang berdiri di lingkungan pondok pesantren agar dapat menarik banyak para konsumen, tentunya dari hasil tersebut dipastikan pada produk yang dijual memenuhi syariat islam. Beberapa perencanaan dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store

19 Warniati, Karyawan al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, wawancara 3, transkrip

20Teri Wulandari, Manajemen al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21 Maret 2023, wawancara 2, transkrip

Wonosobo adalah dapat melayani konsumen dengan baik, mudah menarik para konsumen, dapat mengembangkan BUMY (Badan Usaha Milik Yayasan).

“Kepuasan yang saya rasakan ketika membeli dan mengunjungi toko al-Asy’ariyyah store Wonosobo ya saya bisa mengetahui banyak hal, seperti bisa mengaji, terus bagaimana cara menutup aurat sesuai dengan syariat islam. Karena disitukan ya bisnis masih dilingkungan pesantren jadi banyak juga mbak pengunjung untuk berbondong-bondong ke al-Asy’ariyyah store Wonosobo.”²¹

Tidak dengan itu saja, peneliti juga mewawancarai oleh konsumen dari para santri mengenai kepuasan ketika membeli produk al-Asy’ariyyah store Wonosobo, adapun keterangannya sebagai berikut:

“Kepuasan untuk saya ketika berkunjung di al-Asy’ariyyah store Wonosobo sangat membantu ya mbak bagi semua santri. Karena di al-Asy’ariyyah store Wonosobo produknya juga tidak ketinggalan zaman, selalu mengikuti trend. Jasdi pastinya untuk para santri beegitu nyaman dan puas ketika membeli barang di situ.”²²

“Menurut saya dengan adanya al-Asy’ariyyah store Wonosobo itu sangat membantu untuk kita para santri yang kesulitan untuk mencari kebutuhan untuk mengaji dan pakaian busana muslim, apalagi kita kan dilarang membawa barang elektronik dan sulit untuk keluar membeli barang-barang yang dibutuhkan. Ya untuk saya pribadi sangat puas sekali dengan al-Asy’ariyyah store Wonosobo yang telah melengkapi kebutuhan para santri.”²³

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat kita simpulkan bahwasanya para audiens telah menerima adanya dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo dengan baik. Sebagaimana kita memberi fasilitas untuk para

21Muslikhatun, Konsumen 1 di al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, wawancara 4, transkrip

22Shofia Nabila, Konsumen 2 di al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, wawancara 5, transkrip

23 Ahmad Dani, Konsumen 3 di al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, wawancara 6, transkrip.

konsumen dengan baik agar dapat merasa nyaman ketika berkunjung di al-Asy'ariyyah store Wonosobo

Pemilihan para karyawan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk dapat bergabung pada dakwah bil hal pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo dikemas dengan ringkas sehingga mudah untuk dipahami, dan materi yang diterapkan sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan masyarakat dan santri seharinya. Materi penerapan dakwah bil hal pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat dinikmati oleh *audiens* dengan mudah, dikarenakan dari materi penerapan dakwah bil hal pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo bersifat *fleksibel* yang dapat dikonsumsi kapanpun. Sebagaimana yang telah dikaitkan oleh ketua pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo, adapun hasil dari wawancara oleh peneliti sebagai berikut:

“Mereka kita lepas para karyawan dan dan manajer, jadi ketika tim karyawan dan manajer sudah ditentukan bisa langsung menjalankan sesuai dengan tugasnya masing-masing. Penunjukan tim karyawan kita ambil para karyawan dari santri kita sendiri karena tidak hanya dia mengaji tetapi dia juga bisa belajar dalam membuka usaha. Setelah itu yang minat akan kita persilahkan masuk sebagai karyawan. Karena dari proses berjalannya usaha ini kita ada penentuan tugas memang sudah diserahkan sepenuhnya pada karyawan, biar mereka benar-benar belajar bertanggung jawab dengan tugasnya masing-masing”²⁴

Pemimpin menjadi penggerak yang mempengaruhi anggota untuk dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Pihak manajemen memberikan kesempatan anggota para karyawan untuk memilih sendiri tugas yang ingin mereka ambil. Hal tersebut berkaitan dengan minat pada setiap karyawan, sehingga tidak ada paksaan untuk melakukan tugas yang memang mereka tidak bisa. Saat proses berjalannya usaha memungkiri bahwa akan adanya *rolling* tugas, sehingga tim karyawan dapat bergantian. Tugas-tugas yang telah ditentukan akan diserahkan sepenuhnya pada tim karyawan, sehingga mereka dapat benar-benar bertanggung jawab

24 Khoirullah Al-Mujtaba, Ketua Pimpinan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, Wawancara 1, transkrip.

dengan tugasnya. Selama memulai tahapan perencanaan, tim karyawan yang progres ataupun gagasan kepada pimpinan atau manajemen mengenai apa saja yang perlu dipersiapkan saat proses berjalannya usaha.

Proses produksi yang dilakukan al-Asy'ariyyah store dengan menerapkan dakwah bil hal merupakan proses yang banyak membutuhkan waktu dan persiapan matang, serta diperlukan peran maksimal dari para tim al-Asy'ariyyah store yang bertugas untuk menghasilkan proses usaha yang berkualitas, dapat mengembangkan akhlak dari segi kejujuran, kerja keras dan banyak dikenal oleh konsumen. Proses produksi berkaitan dengan fungsi manajemen penggerakan (*actualiting*), pada fungsi penggerakan ini telah memberikan pengurus kepada individu dalam organisasi untuk dapat melakukan tugas dan tanggung jawabnya. Mengenai persiapan proses produksi al-Asy'ariyyah store, peneliti melakukan wawancara dengan Teri Wulandari selaku manajer.

“untuk persiapan, persiapan utama memang di perlengkapan seperti peralatan untuk isi toko dan yang utama yaitu tempat jika semua sudah aman, tidak ada yang kurang, pas mulai dibuka. Kita untuk barang juga bekerja sama dari pabrik-pabrik dan masyarakat yang ingin berinvestasi di pondok pesantren, jadi untuk perlengkapan kita produksi sendiri dan mengambil dari orang lain. Sebelum mulai produksi kita selalu mengikuti seminar-seminar dan belajar dari alumni pondok yang tahu tentang membangun usaha yang baik. Setelah itu kita mulai usaha dengan melakukan diskusi-diskusi ringan yang penting usaha kita jalan dan banyak peminat. Untuk membangun usaha kan memang harus banyak persiapan apalagi dilingkungan pondok pesantren, jadi kita memang harus dapat menyesuaikan.”²⁵

Dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan proses dakwah secara nyata yang berada di lingkungan pesantren, dengan melalui proses pembangunan

25 Teri Wulandari, Manajemen al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 21 Maret 2023, Wawancara 2, transkrip.

usaha yang di minati oleh masyarakat sehingga usaha tersebut layak untuk di kembangkan. Proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dikembangkan di lingkungan pesantren yang mempunyai banyak pesaing bisnis. Umumnya proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo harus memperhatikan penataan produk yang baik, agar para konsumen dapat menikmati produk yang dimiliki oleh al-Asy'ariyyah store.

Sebelum memasuki pemasaran, al-Asy'ariyyah store mengikuti beberapa pelatihan seminar bisnis yang diadakan oleh para alumni santri pondok pesantren. Kegiatan tersebut lalu dihadiri oleh beberapa pembisnis yang ingin belajar bisnis yang memenuhi syariat islam. Pada kegiatan ini juga terjadi adanya antusias masyarakat untuk menghadiri atau belajar tentang membangun bisnis. Antusias ini awalnya bersumber dari ajakan oleh satu orang kepada orang lainnya, sehingga proses ini menunjukkan bahwa ajakan dan tindakan yang dilakukan mengenai bisnis yang masuk pada dakwah bil hal. Sebagaimana yang telah dikatakan oleh pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo, sebagai berikut:

“Saya mbak, pas akan memulai memasarkn dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store sangat banyak dukungan dari pembisnis muda apalagi dari alumni pondok pesantren, mereka telah mengajarkan bagaimana cara mengembangkan bisnis agar lebih maju dan memiliki bisnis yang bisa lebih dari pembisnis lain. Pada hal ini pun di bantu oleh masyarakat sekitar untuk berinvestasi di pondok pesantren dengan menyetorkn produk ke al-Asy'ariyyah store Wonosobo.”²⁶

Dakwah bil hal yang diterapkan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dilihat dari ajakan seseorang atau siapa saja yang mengajak orang lain untuk menciptakan lapangan kerja dan memberikan pengertian mengenai ajaran islam, sehingga masyarakat dan para konsumen akan antusias untuk mengikuti serta menerima dengan baik yang akan disebut dengan dakwah bil hal. Selain itu, untuk rasa berbagi yang ada di kegiatan seminar, ini sama halnya dengan belajar mengenai bisnis yang sudah dijelaskan karena anggota atau jama'ah akan diberi ilmu saat kegiatan ini berlangsung. Hal

26 Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, Wawancara 1, transkrip.

tersebut seperti hasil dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti, sebagai berikut:

“Saya selama berkunjung dan membeli produk di al-Asy’ariyyah store Wonosobo ini dari proses hasil produk dan dari para karyawannya pun memberi fasilitas yang ramah dan baik kepada para konsumen. Makanya tidak diragukan lagi mbak untuk membeli produk al-Asy’ariyyah store Wonosobo.”²⁷

Berdasarkan penjelasan di atas, analisis dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store yaitu bagaimana kita dapat menerapkan bisnis yang sesuai dengan syariat islam seperti yang diterapkan al-Asy’ariyyah store yaitu dengan mencontohkan penjualan busana muslim yang nyaman dan menutup aurat. Tetapi tidak dengan itu saja, al-Asy’ariyyah store juga membantu perekonomian masyarakat. Pada hal ini yang harus diperhatikan sebelum al-Asy’ariyyah store menerapkan dakwah bil hal, ia melihat lingkungan para mad’u atau konsumen terlebih dahulu, apakah para sasaran mad’u akan tertarik dengan penerapan dakwah bil hal yang ada di al-Asy’ariyyah store, jika para mad’u telah yakin maka akan mudah baginya untuk menyebarkan kebaikan kepada para mad’u.

Jauh sebelum adanya al-Asy’ariyyah store menerapkan dakwah bil hal, para masyarakat yang berada di lingkungan pondok pesantren telah mengetahui beberapa metode dakwah yang telah diterapkan oleh ustadz di pondok pesantren sampai akhirnya dakwah sudah mulai banyak ada di kota Wonosobo. Berbagai tanggapan dari masyarakat pun macam-macam mengenai pembangunan al-Asy’ariyyah store Wonosobo.

“Respon dari masyarakat banyak yang tidak menerima dengan adanya al-Asy’ariyyah store karena mereka merasa tersaingi atau terusik dalam usaha mereka yang ia bangun di rumah masing-masing.”²⁸

27 Muslikhatun, Konsumen 1 al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 4, transkrip.

28Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, Wawancara 1, transkrip.

Analisis yang dapat diketahui dari wawancara di atas adalah pola pikir manusia memang berbeda-beda. Ada yang tidak menerima dengan adanya al-Asy'ariyyah store, cepat atau lambat para pesaing akan menerimanya dan sadar dengan alasan proses membangun bisnis yang dapat menyejahterakan masyarakat. Setelah itu akan timbul respon yang baik dan ikut berpartisipasi dalam meramaikan al-Asy'ariyyah store.

Setelah melewati proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk menyesejahterakan masyarakat, Pada bagian produksi menjelaskan tahapan pembangunan al-Asy'ariyyah store Wonosobo dan penerapan dakwah bil hal. Proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo pengaturan jadwal pemasaran produk, apakah pada produk yang dijual akan banyak peminatnya atau tidak dan menyesuaikan target *audiens*. Pada hal ini, dapat dilakukan oleh manajer dan di jalankan oleh tim karyawan. Peneliti melakukan wawancara dengan Teri Wulandari selaku manajer dan karyawan.

“ Kita untuk pemasaran produk biasanya tergantung barang yang habis yang ada digudang maupun di store, tetapi kadang pada bulan-bulan tertentu seperti pada bulan mendekati hafiah kita sudah mulai menerima pesanan seragam dan akan di beri potongan harga untuk yang pesan Borongan. Kalau untuk jadwal buka toko biasanya pukul 08.30-11.30 WIB untuk siangnya jam 13.15-15.30 WIB dan untuk malam kita jarang buka karena kita berfokus pada kegiatan dipesantren.”²⁹

Berdasarkan hasil wawancara, dakwah bil hal sudah menjadi agenda yang berkelanjutan. Kegiatan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store tidak hanya berfokus pada al-Asy'ariyyah store saja, tetapi pada pendidikan, budaya, sosial. pada implimentasinya dapat dilaksanakan untuk membangun daya, dengan cara mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran para masyarakat dan santri akan potensi yang dimiliki. Dakwah bil hal yang ada di al-Asy'ariyyah store dengan melakukan

29 Teri Wulandari, Manajer al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 19 Maret 2023, Wawancara 2, transkrip.

transformasi nilai-nilai keislaman melalui pengembangan dan pemberdayaan masyarakat dan para santri yang meliputi sumber daya manusia, ekonomi, dan lingkungan.

2. Tantangan Dalam Menerapkan Manajemen Dakwah Bil Hal di al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Dalam membangun bisnis dengan menerapkan dakwah bil hal tidak jarang terjadi tantangan selama proses produksi, entah itu dari karyawan atau konsumen. Tantangan pastinya ada dan terjadi kapanpun, sehingga hal tersebut dapat menyebabkan berupa kerugian pada bisnis tersebut. Ketika kita memasuki dunia bisnis dengan menerapkan dakwah bil hal harus mempunyai banyak dukungan dan ilmu mengenai bagaimana pembangunan bisnis dengan memenuhi syariat islam. Tantangan yang akan dihadapi oleh bisnis yang dihadapi sangat rumit. Tantangan tersebut tidak mengenai ruang, batas, waktu, dan lapisan masyarakat, termasuk agama. Artinya, kehidupan masyarakat beragama tidak terkecuali islam di mana pun akan menghadapi tantangan. Sama halnya dengan orang yang membangun bisnis yang menerapkan dakwah bil hal ia akan mendapatkan tantangan pada dunia bisnis dan ada beberapa tantangan yang dihadapi oleh al-Asy'ariyyah store Wonosobo, sebagai berikut:

a. Menghadapi Persaingan Bisnis

Tantangan yang biasa di lakukan oleh pembisnis yaitu sering terjadinya persaingan antar bisnis satu dengan bisnis yang lain. Sehingga akan mengakibatkan persaingan yang sangat kuat terhadap bisnis berupaya untuk menjunjung nama baik dari bisnis masing-masing. Apabila hal tersebut tidak cepat diatasi maka bisnis yang di bangun akan rugi dan tidak akan berkembang sesuai dengan target dari awal. Peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa penanggung jawaban al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

“Saya pribadi sebagai pimpinan di al-Asy'ariyyah store ini untuk mengatasi para masyarakat yang merasa tersaingi dalam hal bisnis yang telah mereka bangun di rumah masing-masing itu tidak masalah. Karena ya mbak yang Namanya rezeky sudah ada yang ngatur yang penting dari awal pembangunan al-Asy'ariyyah store ini juga untuk memperbaiki perekonomian pondok pesantren dan masyarakat dan berbagi ilmu untuk para

konsumen yang telah menyempatkan berkunjung di al-Asy'ariyyah store.”³⁰

Peneliti juga mendapatkan hasil dari beberapa wawancara mengenai bagaimana menghadapi persaingan pada bisnis yang ada di lingkungan al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

“Disini saya sendiri melihat masyarakat yang merasa tersaingi dengan al-Asy'ariyyah store tidak masalah untuk kita. Karena kita belajar abah jangan pernah membalas orang yang merasa iri kepada kita karena itu hanya penyakit ain bagi mereka.”³¹

“Dari saya sendiri mbak, saya mengikuti atasan saya mbak karena saya sebagai karyawan jadi apabila ada masyarakat yang merasa tersaingi dengan adanya al-Asy'ariyyah store ini kita selalu memberikan perbuatan yang baik kepada mereka, yang penting al-Asy'ariyyah store dapat membuat konsumen nyaman.”³²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa suatu tantangan yang telah dihadapi oleh al-Asy'ariyyah store Wonosobo selalu memberikan kebaikan terhadap sesama bisnis. Karena dalam proses itu telah dilakukan oleh setiap pimpinan yang akan diteruskan oleh tim karyawan sehingga tantangan yang terjadi akan diterima dengan baik. Selain itu para pesaing bisnis juga akan mendapatkan arahan dan motivasi, serta solusi apabila ada persaingan pada bisnis yang sangat ketat.

b. Pemasaran Produk

Pemasaran produk yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo dengan menrapkan dakwah bil hal akan menjadikan suatu tantangan berikut yaitu pada produk yang akan dipasarkan harus memiliki daya tarik untuk para konsumen sehingga akan mengakibatkan banyaknya produk yang dipasarkan. Selain itu, kurangnya pemasaran pada produk akan akan memberi pengaruh terhadap al-Asy'ariyyah store Wonosobo, apabila hal tersebut tidak diatasi dengan baik, maka akan menghambat masuknya produk baru yang

30 Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, Wawancara 1, transkrip.

31 Teri Wulandari, Manajer al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 19 Maret 2023, Wawancara 2, transkrip.

32 Warniati, Karyawan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 3, transkrip.

menjadi permasalahan pada dakwah bil hal yang telah diterapkan. Mengenai tantangan pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo peneliti melakukan wawancara dengan Teri Wulandari.

“Pada tantangan yang di alami dengan pemasaran produk ya, sulitnya ketika kita tidak selalu updet di sosial media. Apabila kita sudah mulai memprioritaskan pada satu tujuan tetapi selanjutnya tidak dikerjakan kembali pasti akan hilang kan mba, jadi untuk memasarkan produk kita selalu updet melalui sosial media karena jika kita Cuma mengandalkan produk baru datang lalu dipasarkan pada toko saja pasti para konsumen kurang mengetahui produk baru kita. Selain itu juga kita berfokus pada dampak dan akibat dari bisnis apalagi jika menerima komplek dari konsumen biasanya di terima oleh pihak karyawan setelah itu kita akan merubah kesalahan yang dibuat dan akan membenarkannya. Tetapi sejauh ini alhamdulillah belum mendapatkan komplek dari para konsumen.”³³

Hasil dari wawancara di atas dapat diambil yaitu pemasaran produk di al-Asy'ariyyah store Wonosobo melakukan sosial media untuk mendapatkan konsumen lebih banyak lagi. Hal tersebut menjadi acuan untuk para karyawan dan manajer untuk aktif pada sosial media demi memastikan tidak terjadi keterlambatan produksi karena keterlambatan produk dapat mengganggu jadwal masuknya produk baru. Para kru yang terlibat pada pemasaran produk dituntut untuk memiliki tanggungjawab, pengembangan akhlak seperti dari segi kejujuran, kerja keras dan kedisiplinan yang tinggi, dikarenakan kru menjadi tokoh yang sangat penting pada proses pemasaran produk.

c. Pembiayaan atau anggaran

Dalam mengawali pengembangan bisnis diperlukan pembiayaan maupun anggaran yaitu akan menjadikan salah satu terpenting untuk melancarkan bisnis. Bagaimana untuk bagian manajer bekerja lebih teliti untuk bagian pengeluaran dan pemasukan. Selain itu, dengan habisnya barang produk pada al-Asy'ariyyah store Wonosobo akan menjadikan anggaran yang cukup untuk masuk pada manajemen. Tetapi

33 Teri Wulandari, Manajer al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 19 Maret 2023, Wawancara 2, transkrip.

apabila. pada proses produksi dakwah bil hal telah mengalami penurunan maka akan menghambat biaya untuk karyawan dan proses produksi barang. Hal tersebut telah dibahas melalui wawancara oleh peneliti terhadap pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

“Kalau untuk tantangan yang penting kita bisa untuk hasil dari penjualan produk dapat membayar para karyawan serta kita harus mempunyai keyakinan dalam membangun bisnis ini juga harus mempunyai kreatifitas yang tinggi serta inovasi agar para konsumen pun bisa puas.”³⁴

Hasil dari wawancara di atas dapat dijelaskan tantangan adalah untuk mereka yang bangun bisnis yaitu biasanya mereka yang menghadapi resiko secara langsung kerugian dan kesuksesan. Pada hal ini merupakan salah satu alat bantu untuk manajemen dakwah bil hal untuk melaksanakan seperti fungsi yang telah ditetapkan. Apabila proses produksi tidak ada pergerakan maka hasil yang sudah direncanakan tidak akan berjalan dengan lancar dan baik. Karena proses pembiayaan dan anggaran menjadi salah satu catatan khusus pada pengembangan bisnis.

.d. Kurangnya Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Kurangnya pengelolaan sumber daya manusia pada tantangan yang ada di al-Asy'ariyyah store Wonosobo menjadikan suatu bagian yang penting pada bisnis agar dapat menjadikan produk lebih dikenal banyak konsumen. Selain itu juga pada proses ini akan menjadi permasalahan terkait dengan lapangan pekerjaan dan pengembangan keterampilan seseorang. Setelah itu, dengan melakukan sumber daya manusia akan dapat mengidentifikasi kesepakatan pada permasalahan yang dihadapi. Pada hal ini biasanya pemilik bisnis memiliki keberanian untuk mengambil resiko dalam hal mental dan berani, tanpa diselimuti oleh rasa takut atau cemas, bahkan pada situasi yang tidak pasti. Tidak hanya tantangan yang dilakukan oleh pemilik bisnis saja tetapi untuk para konsumen mengenai dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa konsumen sebagai berikut:

34 Warniati, Karyawan al-Asy'ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 3, transkrip.

“Dari saya sendiri ya mbak untuk mengenai SDM memang untuk menghadapinya kita harus dapat mengelola produk dengan baik agar dapat berkembang dan menjadi bisnis yang kita sesuaikan dari awal yaitu dapat maksimal dan menjadikan konsumen lebih nyaman akan adanya al-Asy’ariyyah store. Karena ada beberapa tim yang mengelola produk dengan double. Jadi paling untuk permasalahan SDM itu saja.”³⁵

Peneliti juga mendapatkan informasi mengenai tantangan manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo dari para konsumen santri, sebagai berikut:

“Menurut saya yang menjadi tantangan dirasakan pada mencari produk di al-Asy’ariyyah store Wonosobo itu kadang saya cari barang stoknya tidak ada, mungkin karena blom di produksi lagi ya. Tetapi untuk sejauh ini yang saya rasakan untuk tantangannya mungkin Cuma itu saja mbak.”³⁶

“Yang saya rasakan untuk tantangan di al-Asy’ariyyah store ketika saya membeli atau berkunjung itu biasanya kurangnya stok barang yang sudah habis di toko. Jadi tantangan yang saya rasakan hanya itu saja mbak.”³⁷

“Tantangan selama menjadi konsumen tetap di al-Asy’ariyyah store ya mbak saya lebih ke habisnya stok barang dan kadang ramenanya pengunjung, apalagi pas bulan pertemuan para wali santri, kan biasanya wali santri mampir ke al-Asy’ariyyah store ya jadi sulit untuk saya memilih produk yang akan saya beli.”³⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan ada beberapa karakter pada tantangan di al-Asy’ariyyah store Wonosobo. Kesalahan teknis yang merupakan hal yang selalu diprediksi dalam dunia bisnis, oleh karena itu sebelum mengembangkan bisnis berlangsung dari tim pimpinan dan para karyawan telah memastikan bahwa produk yang dijual selalu ada dan menarik konsumen.

35 Khoirullah Al-Mujtaba, Pimpinan Ketua al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 20 Maret 2023, Wawancara 3, transkrip.

36 Muslikhatun, Konsumen 1 al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 4, transkrip.

37 Shofia Nabila, Konsumen 2 al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 5, transkrip.

38 Ahmad Dani, Konsumen 3 al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Wawancara oleh peneliti, 22 Maret 2023, Wawancara 6, transkrip.

C. Analisis Data Penelitian

Setelah dilakukan penelitian pada pada tahap ini peneliti akan menyajikan pembahasan berdasarkan data yang telah diperoleh baik melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Peneliti menganalisis penerapan manajemen dakwah bil hal salah satu kegiatan dakwah bil hal yang diterapkan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Peneliti mengungkapkan teori-teori mengenai manajemen dan dakwah bil hal yang berkaitan dengan mekanismen pergerakan dakwah bil hal secara nyata. Sesuai dengan rumusan masalah yang ada akan akan dibahas mrngrnsi manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, tantangan dalam menerapakna dakwah bil hal.

1. Penerapan Manajemen Dakwah Bil Hal di al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Manajemen merupakan serangkaian kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan dan mengembangkan segala upaya dalam mengatur dan juga menggunakan sumber daya manusia untuk dapat mencapai sasaran. Sedangkan dari dakwah bil hal itu sendiri yaitu mengajak dan menyeru kepada umat islam untuk berbuat baik sesuai dengan syariat islam melalui dakwah bil hal yang merupakan dakwah secara nyata. Dari manajemen dakwah bil hal bukan hanya sekedar usaha untuk dapat meningkatkan pemahaman sosial, ekonomi, tetapi juga memberikan pembelajaran dalam tingkah laku serta pandangan hidup.³⁹

Dari hasil wawancara, ketua pimpinan al-Asy'ariyyah store KH. Khoirullah Al-Mujataba mengatakan bahwasannya manajemen dakwah bil hal di merupakan proses yang dilakukan al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk dapat memberikan lapangan pekerjaan, memaksimalkan sumber daya manusia. Terlepas dari hal itu pelaksanaan yang bersangkutan seperi ketua pimpinan, manajer dan karyawan al-Asy'ariyyah store Wonosobo ini harus saling bekerjasama dalam melaksanakan kegiatan yang akan dikelola. Karena kerja sama sangat penting untuk menentukan keberhasilan satu kegiatan yang pasti. Demikian dari ketua pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo menyatakan bahwa dalam pelaksanaan kegiatan manajemen dakwah bil hal di

39 Trianto, "Implementasi Metode Dakwah Bil Hal Majelis Dakwah Bil Hal Miftahul Jannah Bogoran Kampak Trenggalek", *Jurnal An-Nida Komunikasi dan Penyiaran Islam* 10, no.2 (2022): 88-116

al-Asy'ariyyah store Wonosobo membutuhkan fungsi manajemen agar dapat terlaksana dengan baik.

Dari hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti yang dilakukan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo, manajer dan para karyawan telah benar-benar melaksanakan fungsi manajemen dakwah bil hal sesuai dengan bidangnya masing-masing dengan mengacu kepada keputusan ketua pimpinan al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Dengan adanya penerapan manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo kini kebutuhan sosial, ekonomi untuk para mad'u akan sesuai apa yang diharapkan, baik kegiatan yang diadakan. Semua itu tidak lain karena sungguh-sungguhnya para karyawan dan manajer yang menjalankan tugasnya, dan juga para mad'u akan menerima dengan baik. Berikut penjelasan tentang penerapan manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

a. Manajemen Dakwah Bil Hal di Al-Asy'ariyyah Store

Proses dari manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengontrolan yang agar dapat mencapai tujuan yang telah direncanakan. Selain itu dari proses manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah yang telah rencanakan tidak dapat dipisahkan atau dapat saling terkait satu sama lain, maka dari itu, akan dapat membentuk suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan.⁴⁰ Sehingga manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dapat disebut menjadi sistem yaitu yang mengandung unsur, seperti:

1. Manajemen sebagai proses, usaha, aktifitas
2. Manajemen sebagai seni
3. Manajemen terdiri dari individu-individu atau orang-orang yang melakukan aktivitas
4. Manajemen menggunakan berbagai sumber-sumber dan faktor produksi yang tersedia dengan cara yang efektif dan efisien
5. Adanya tujuan awal yang telah ditetapkan terlebih dulu.

Walaupun berbed-beda dalam cara pandang, tetapi untuk konsep yang diterapkan manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store tetap mengacu pada perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pelaksanaan.

1. Manajemen sebagai proses kegiatan

40 Anita Rosiyanti, Dea Ayu Rafika, "Proses Manajemen," Jurnal Educational Manajemen 11, No. 2 (2021): 1-7

Sebagai adanya suatu proses pada kegiatan yang akan dilakukan, manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dapat diartikan sebagai suatu rangkaian kegiatan yang akan dimulai dari kegiatan seperti merencanakan berjalannya bisnis, melaksanakan serta mengkoordinasikan apa yang telah direncanakan sampai dengan kegiatan mengawasi atau mengendalikannya agar dapat sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

2. Manajemen sebagai suatu ilmu dan seni
Manajemen yang ada di al-Asy'ariyyah store disebut juga dengan manajemen sebagai seni yang dapat diartikan sebagai upaya pencapaian tujuan dengan pendekatan, perilaku seseorang dan juga menjelaskan fenomena-fenomena dan gejala-gejala manajemen dengan mentransformasikan dan mengidentifikasi berjalannya proses manajemen yang berdasarkan ketentuan bersama.
3. Manajemen sebagai kumpulan orang untuk mencapai tujuan
Setiap kegiatan yang di lakukan al-Asy'ariyyah store lebih dari dua orang atau lebih secara seperti pada dunia kerja atau organisasi disebut dengan aktivitas manajemen. Kolektivitas dari orang-orang terdekat bergabung pada suatu organisasi dan dipimpin oleh seorang pemimpin yang akan bertanggung jawab penuh pada upaya pencapaian tujuan secara efisien dan efektif.⁴¹

Berdasarkan fungsi manajemen dakwah bil hal yang ada di al-Asy'ariyyah store yaitu dari istilah manajemen dan dari penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store akan mempunyai fungsi yang berbeda. Dari manajemen yang diterapkan terbentuknya tindakan yang akan tercapaiannya tujuan pada sistem kerja, mengatur dalam berjalannya usaha yang akan menjadi optimal dalam kontribusi usaha. Pada hal ini, fungsi manajemen yang diterapkan oleh al-Asy'ariyyah store seperti berikut:

1. Perencanaan (*Planning*)

Analisis fungsi perencanaan (*planning*) pada manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store akan masuk pada pra

41 Muafi, Thohir, "Manajemen Dakwah Dalam Meningkatkan Perilaku Beribadah Santri Pondok Pesantren," *Jurnal Manajemen Dakwah* 6, No. 1 (2020): 1-23.

produksi untuk masuk awal tahap proses produksi dakwah bil hal. Pada tahap ini perencanaan yang dilakukan diantaranya penentuan materi proses bisnis, persiapan tempat bangunan, modal awal, dan penentuan tim karyawan. Karena bisnis yang di bangun al-Asy'ariyyah store telah menerapkan dakwah bil hal sesuai dengan lingkungan sekitar. Perencanaan yang dikerjakan oleh al-Asy'ariyyah store untuk menentukan jadwal buka toko dan keluar masuknya stok barang serta penentuan gaji untuk karyawan, pengembangan pada toko, serta melakukan semua bagian pengecekan peralatan dan persiapan untuk penerapan dakwah bil hal seperti ketrampilan toko, menciptakan lapangan pekerjaan, pengembangan akhlak dari segi kejujuran dan kerja keras dari karyawan dan konsumen.⁴²

Perencanaan pada pengambilan keputusan sangat penting dan akan efektif dilakukan dalam proses perencanaan karena Bahtiar dengan banyaknya hal apabila dari al-Asy'ariyyah store mempunyai keputusan tidak dilakukan pada perencanaan maka akan membentuk kegiatan yang tidak akan bisa berjalan dengan baik. Perencanaan pada dasarnya merupakan suatu keputusan yang telah dirumuskan untuk dapat mengantisipasi kondisi atau keadaan pada al-Asy'ariyyah store di masa depannya, tidak hanya itu, dapat diartikan sebagai proses merumuskan suatu keputusan yang akan berkenaan dengan pelaksanaan tugas-tugas membangun al-Asy'ariyyah store agar lebih maju.⁴³

Demikian pentingnya perencanaan pada bisnis, sehingga akan dapat merencanakan sebuah pengorganisasian dakwah bil hal di al-Asy'aroyyah store membutuhkan waktu yang lebih lama dan panjang untuk mendapatkan hasil yang akan diharapkan dengan kesempurnaan organisasi dalam mensukseskan suatu bisnis dengan sempurna. Sesempurnanya pada kinerja karyawan dalam mensukseskan suatu bisnis tetap membutuhkan sebuah perencanaan. Karena perencanaan merupakan salah satu langkah awal bagi membangun bisnis dalam bentuk memikirkan hal-hal yang

42 Musholi, "Pengembangan Masyarakat Dan Manajemen Dakwah," *Jurnal Studi Islam* 9, No. 2 (2017): 487-521.

43 Anhar Fazri, Muhammad Faisal, Putri Maulina, "Manajemen Islam Dalam E-Commerce: Studi Strategi Komunikasi Profektik," *Jurnal Kajian Manajemen Dakwah* 4, No. 2 (2022): 97-109.

terkait pada sistem kinerja, agar dapat memperoleh hasil yang optimal. Secara alami, perencanaan itu merupakan bagian dari sunatullah, yaitu dengan melihat sebagaimana Allah SWT akan menciptakan alam semesta dengan hak dan juga perencanaan yang matang disertai dengan tujuan yang jelas.

2. Pengorganisasian

Setelah adanya *planning* akan dilanjutkan dengan pengorganisasian pada al-Asy'ariyyah store pada bagian ini berperan sebagai pengaturan yang dapat menghubungkan para karyawan dengan patner kerja sehingga akan terlaksana dengan sesuai tanggung jawab serta lebih efesien dan efektif. Pada bagian ini juga dapat membantu dan juga mempermudah koordinasi kepada pihak produsen dengan distributor untuk menyampaikan tugas kepada karyawan sesuai dengan pimpinan buat. Tidak hanya itu saja para karyawan akan menjadikan hubungan yang rukun terhadap pelanggan pada saat datang. Setelah direncanakan langkah berikutnya yaitu dalam pencapaian tujuan awal dari al-Asy'ariyyah store yaitu untuk memaksimalkan SDM, mensejahterakan masyarakat, mempermudah para santri untuk mencari kebutuhan.⁴⁴ Allah SWT telah menyampaikan di al-Qur'an Surat Ash-Shaff ayat 4 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ

بَنِينَ مَرْصُوصًا

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.” (QS. Ash-Shaff)

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah menyukai penataan barisan dalam melaksanakan perang di jalan Allah bersaf-saf untuk mencapai tujuan yaitu memenangkan perang. Manajemen dapat diartikan sebagai penataan (pengorganisasian) yaitu penataan barisan dalam melaksanakan segala aktifitas untuk dapat diarahkan agar mencapai tujuan organisasi dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah

44 Hamriani, “Organisasi Dalam Manajemen Dakwah,” *Jurnal Dakwah Tabligh* 14, No. 2 (2013): 239-249

store. Penataan barisan yang disebut adalah dengan mengatur organisasi dengan mekanisme yang jelas agar setiap komponen pada organisasi dapat bekerja dengan baik sesuai dengan tujuan tugasnya masing-masing. Pengorganisasian terjadi karena pekerjaan yang perlu dilaksanakan itu terlalu berat untuk ditangani oleh satu orang saja. Dengan begitu diperlukan tenaga-tenaga bantuan dan terbentuklah tim karyawan yang efektif.⁴⁵

Pengorganisasian sendiri mempunyai arti penting bagi proses dakwah. Hal ini karena dengan adanya pengorganisasian maka rencana dakwah akan menjadi mudah pelaksanaannya. Pembagian tindakan-tindakan atau kegiatan-kegiatan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dalam tugas-tugas yang lebih terperinci dengan diserahkan pelaksanaannya kepada beberapa orang yang akan mencegah timbulnya kesalah pahaman terhadap pada dunia kerja, apabila hal ini sampai terjadi, tentu akan memberatkan dan menyulitkan dalam kerjaan.⁴⁶ Pada hal ini, pengorganisasian akan menjadi berguna bagi sumber daya manusia dan juga masyarakat di lingkungannya, maka akan mencakup tiga aspek:

- a. Harus memiliki tujuan yang jelas yang dapat dibuktikan, tujuan yang tidak jelas akan mengakibatkan bisnis tidak akan memiliki dasar yang mantap, terlebih lagi bagi para konsumen.
- b. Konsep kewenangan berserta aktivitas yang terlibat harus jelas
- c. Memiliki batasan kebijakan pada bisnis yang jelas dan dapat dimengerti oleh seluruh para konsumen.

Aspek di atas akan sangat mendukung berjalannya suatu bisnis apabila dari ketiga aspek tersebut dapat terpenuhi. Dengan kejelasan arah dan tujuan serta aktivitas dan kebijakan organisasi akan jelas pula langkah untuk mengembangkan bisnis menuju sasaran yang akan dituju.

3. Penggerakan

Dari pihak manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store telah telah menggerakan dakwah bil hal di al-

45 Hermawati, "Pendidikan Akhlak Dalam Surat Ash-Shaff," *Jurnal Wahana Inovasi* 7, N0. 1 (2018): 77-86.

46 Fathor Rachman, "Manajemen Organisasi Dan Pengorganisasian Dalam Perspektif Al-Qur'an Dan Hadist," *Jurnal Studi Keislaman* 1, No. 2 (2015): 295-323.

Asy'ariyyah store. Penggerakan pada manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store merupakan upaya untuk menyadarkan orang lain atau anggota suatu mad'u untuk dapat bekerjasama dalam mencapai tujuan. Pada fase penggerakan ini merupakan inti dari manajemen dakwah. Setiap komponen dalam membangun bisnis akan saling bahu membahu untuk bekerjasama dalam mensukseskan program yang akan dilaksanakan. Adapun pengertian mengenai penggerakan yaitu seluruh proses dari pemberian motivasi kerja kepada para bawahan sedemikian rupa, sehingga mereka mampu bekerja dengan ikhlas demi tercapainya tujuan dari bisnis yang dibangun dengan efisien dan ekonomis. Memotivasi secara umum yaitu akan memberikan dorongan kepada para pelaksana dakwah bil hal yang bisa berupa pengarahan, bimbingan, nasihat, dan lain sebagainya untuk menjalankan tugas dan tanggungjawab mereka masing-masing.⁴⁷ Ada beberapa teknik agar fungsi dari penggerakan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dapat berjalan secara optimal, sebagai berikut:

- a. Memberikan penjelasan yang dapat dilihat dari segala sisi secara menyeluruh kepada anggota mad'u yang ada dalam sasaran dakwah.
- b. Usahan agar setiap pelaku dakwah menyadari dan memahami, menerima dengan baik tujuan yang telah ditetapkan
- c. Memperlakukan secara baik bawahan dan memberikan penghargaan yang diiringi dengan bimbingan dan petunjuk untuk semua anggotanya. Langkah-langkah strategis yang perlu ditempuh dalam mensukseskan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store, sebagaimana yang diterapkan oleh KH. Khoirullah Al-Mujtaba di al-Asy'ariyyah store, bahwa ada langkah-langkah strategis yang perlu diambil yaitu: *pertama*, membina konsumen gambaran tentang berpakaian sesuai dengan syariat islam, agar dapat menyesuaikan kebutuhan sebagai orang islam, setelah itu Bersatu dalam memperjuangkan agamanya, salah satu caranya dapat

47 Hamdi, "Penerapan Fungsi Manajemen Pada Kantor Kelurahan Rantau Kiwa Kecamatan Tapin Utara Kabupaten Tapin," *Jurnal Ekonomi Bisnis* 6, No. 2 (2020): 155-163

memahami penggunaan manajemen dakwah bil hal yang ditetapkan di al-Asy'ariyyah store. Kedua, Para da'I dalam penggunaan dakwah dan pimpinan dalam penggunaan bisnis harus dapat mempunyai wawasan luas perlu mendapatkan perhatian yang serius dari pergerakan. Ketiga, sebagai resiko dari iman yang mantap, watak keikhlasan dalam berjuang jangan sampai ditetapkan.⁴⁸

Melihat konsep-konsep di atas, berarti peranan seorang pimpinan akan memegang peran yang sangat penting. Karena inti dari kepemimpinan yaitu pengaruh, maka pemimpin dakwahoun harus dapat mempengaruhi, meberi motivasi, membimbing dan mengarahkan bawahan agar mau dan mampu untuk bekerja sama dalam mencapai tujuan organisasi.

4. Pengawasan

Memberikan saran, tanggapan, evaluasi terhadap suatu kegiatan organisasi merupakan suatu kebutuhan untuk menjaga organisasi tetap eksis, sehingga kebutuhan akan terevaluasikan dan pengawasan sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi. Seperti yang diterapkan pada al-Asy'ariyyah store, manajemen dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store memberikan pengawasan pada bisnisnya dan para konsumen agar berjalan sesuai dengan targetnya. Mengevaluasi kegiatan yang telah terlaksana terdiri dari mengevaluasi kekurangan-kekurangan, sampai menemukan keberhasilan dengan menggunakan pelaksanaan yang ideal dan akan tau bagaimana penerapannya. Hal-hal tersebut merupakan bahan-bahan evaluasi yang digunakan oleh para pimpinan untuk dapat memberikan pembelajaran kepada tim karyawan agar pelaksanaan kegiatan selanjutnya bisa meminimalisir kekurangan-kekurangan yang telah terjadi pada kegiatan sebelumnya.⁴⁹

Proses pengawasan yang di lakukan al-Asy'ariyyah store mengarah kepada kinerja tim karyawan, dan mengontrol terhadap sarana prasarana pada produk, pengontrolan produk yang akan di perjualkan di al-Asy'ariyyah store. Evalusia

48 Dede Mae, "Pelaksanaan Pergerakan Oleh Kepala Dalam Upaya Mewujudkan Visi Dan Misi," *Jurnal Tarbawi* 8, No.2 (2020): 3-10.

49 Sentot Harman Glendoh, "Fungsi Pengawasan Dalam Penyelenggaraan Manajemen," *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan* 2, No. 1 (2000): 43-56

dari hasil produksi merupakan langkah yang harus dilakukan agar dapat diketahui kekurangan yang terdapat pada produksi al-Asy'ariyyah, misalnya dari produk dan peralatan yang bermasalah atau adanya kendala yang dihadapi oleh para tim karyawan saat melaksanakan tugasnya. Proses evaluasi ini yang disebut dengan berlangsungnya ketika produk yang kita jalankan akan berproses lebih baik.⁵⁰

b. Dakwah Bil Hal di Al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Penyelenggaraan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dapat dikatakan berjalan dengan baik dan efektif, pada saat tugas-tugas untuk dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store telah diserahkan kepada pelaksana dan itu akan benar-benar dilaksanakan dengan pelaksanaannya yang akan sesuai dengan rencana serta ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu, penyelenggaraan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store apabila tidak sesuai dengan rencana akan mengakibatkan kekacauan dan kebingungan dari tenaga-tenaga pelaksana, sehingga pelaksanaan tidak akan berjalan dengan sasaran. Pengawasan perlu didasari dengan perencanaan yang lebih jelas, lebih lengkap dan lebih terpadu. Hal ini akan meningkatkan efektifitas pengawasan.⁵¹

Penjelasan di atas menunjukkan bahwa dari pengendalian dan penilaian itu akan mempunyai kedudukan dan juga peran yang sangat penting bagi proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store. Karena pengendalian merupakan alat pengontrolan dan sekaligus pendinamis yang jalannya proses dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store. Pada proses pengendalian dan evaluasi tidak ada kata yang lebih tepat kecuali perbaikan dan kebaikan. Perbaikan yang berlangsung kebaikan terus menerus. Hal ini sebagaimana yang diperingatkan dalam surat Al-Mujadalah ayat 7 sebagai berikut:

50 Sahat Parulin Remus, "Analisis Sistem Pengawasan Terhadap Kinerja Karyawan," *Jurnal Ilmiah Methonomi* 3, No. 2 (2017): 26-35.

51 Muqodim, "Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen Dengan Pelaksanaan dan Pengawasan," *Jurnal Unisia* 10, No. 4 (1991): 73-79.

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا
يَكُونُ مِنْ نَجْوَى ثَلَاثَةٍ إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةٍ إِلَّا
هُوَ سَادِسُهُمْ وَلَا أَدْنَى مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ
أَيَّنَ مَا كَانُوا ثُمَّ يَنْبِئُهُمْ بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ
شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “tidakkah kamu perhatikan, bahwa Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada di langit dan di bumi? tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dia-lah keempatnya. dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dia-lah keenamnya. dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. kemudian Dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”

Ayat di atas menunjukkan bahwa setiap gerakan dan langkah kita sekecil apapun itu, Allah akan selalu memantau dan selalu terlibat dalam setiap urusan dimanapun mereka berada. Allah mengetahui segala rahasia yang disembunyikan oleh siapa pun dimuka bumi ini. Pada hari kiamat nanti Allah akan memberikan balasan dari apa yang telah mereka kerjakan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas apa yang telah dilakukan. Pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen sebagaimana yang telah diterangkan di atas, dalam pelaksanaannya tidaklah semata-mata menjalankan fungsi. Tetapi terdapat hubungan antara satu fungsi dengan fungsi yang lain.⁵² Pada hal ini menyakut pada penerapan dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo.

52 Ali Thaufan, “Penafsiran Terhadap Surat Al-Mujadalah Ayat 1-7,” *Jurnal Al-Maragh* 28, No.2 (2019): 1-11

Dakwah bil hal yang di terapkan di al-Asy'ariyyah store upaya yang dilakukan pemimpin untuk mengubah keadaan individu, masyarakat dan kondisi yang tidak memenuhi syariat islam dalam berbagai aspek agar dapat menjadi lebih islami. Setiap orang muslim mempunyai kewajiban untuk berdakwah, baik secara individu maupun bersama-sama. Namun dapat dilihat dari segi prosesnya, komunikasi bisnis al-Asy'ariyyah store yang diterapkan dengan dakwah bil hal mempunyai kesamaan dengan bisnis pada umumnya, yang membedakan hanya penerapan dan tujuan yang akan dicapai. Komunikasi pada dakwah diperlukan untuk dapat menarik para mad'u. Seperti pada dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store yaitu mengharapkan partisipasi dan komunikasi atas ide atau pesan yang telah disampaikan oleh pimpinan dari al-Asy'ariyyah store, sehingga terjadi perubahan sikap dan tingkah laku seperti yang sudah diharapkan. Adapun tujuan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store dapat menguntungkan bagi para santri, mensejahterakan masyarakat, mengharapkan terjadinya perubahan dalam pakaian sesuai dengan syariat islam,⁵³ sesuai dengan yang telah disampaikan di dalam al-Qur'an surat Al-arof Ayat 26:

يَبْنِيْٓ اٰدَمَۙ قَدْ اَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُورِيْ سَوْءَ تِكْمٍ وَّرِيْشًا
وَلِبَاسُ التَّقْوٰى ذٰلِكَ خَيْرٌۭۙ ذٰلِكَ مِنْ اٰيٰتِ اللّٰهِ لَعَلَّهُمْ
يَذْكُرُوْنَ ﴿٢٦﴾

Artinya: “Hai anak Adam, Sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutup auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan. dan pakaian takwa[531] Itulah yang paling baik. yang demikian itu adalah sebahagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, Mudah-mudahan mereka selalu ingat.”

Ayat di atas menjelaskan bahwa kita sebagai umat islam berpakaianlah sesuai dengan aturan agamamu. Pada ayat ini menunjukkan bahwa fungsi

53 Akhmad Sagir, “Dakwah Bil Hal: Prospek dan Tantangan Da’I,” *Jurnal Ilmu Dakwah* 14, No. 27 (2015): 15-27

pakaian yaitu alat untuk menutup aurat, yakni hal yang tidak sepatutnya tidak diperlihatkan oleh orang lain. Seorang umat islam akan terlihat indah apabila berpakaian-pakaian yang rapi dan sopan. Di balik pakai-pakaian yang dikenakannya, hendaknya disertai dengan ketaqwaanya kepada Allah SWT dengan segala perintahnya untuk menjauhi segala larangannya. Maka dapat disimpulkan dalam ayat al-Ar'rof ayat 26 mengisyaratkan pada umat islam untuk senantiasa untuk menjaga keindahannya lahir batin maupun dalam berpakaian.⁵⁴

Pada dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store yaitu suatu ajakan yang menyeru kepada manusia untuk amalan dan petunjuk untuk melarang kemungkaran agar dapat kebahagiaan dunia dan akhirat. Pelaksanaan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store bukan hanya sekedar bisnis biasa, tetapi juga berbisnis dengan menerapkan dakwah yang nyata di kehidupan sehari-hari untuk diterapkan oleh para mad'u agar dapat mengembangkan diri dan para mad'u dapat mewujudkan tatanan sosial ekonomi dan kebutuhan yang lebih baik menurut tuntutan islam. Al-Asy'ariyyah store di kembangkan pada lingkungan pesantren sebagai institusi dakwah yang mengakar di masyarakat, yaitu memiliki peran yang strategis dalam keberhasilan proses pemberdayaan masyarakat.⁵⁵

Dakwah bil hal tidak hanya berkaitan dengan masalah usaha untuk peningkatan kesejahteraan fisik material saja tetapi juga termasuk usaha pemenuhan dan peningkatan kebutuhan dan kesejahteraan non material, usaha seperti dapat meningkatkan kualitas, usaha seperti meningkatkan kualitas pengalaman ibadah, akhlaq, kejujuran dan kerja keras yang lebih dikenal dengan pengembangan sumber daya manusia. Dengan melihatnya luasnya dakwah bil hal maka dalam pelaksanaannya diperlukan keterpaduan program, perencanaan pelaksanaan dan evaluasi dakwah bil hal

54 Sri Wahyuningsih, "Perubahan Tatanan Hijab Mahasiswi Muslimah," *Jurnal Ilmu Aqidah dan Studi Keagamaan* 5, No. 1 (2017): 75-98.

55 Nor Kholis, Mudhofi, Nur Hamid, "Dakwah Bil Hal Kyai Senagai Upaya Pemberdayaan Santri," *Jurnal Dakwah Risalah* 32, No. 1 (2021): 1120129.

dengan berbagai instansi yang terkait, berbagai tenaga ahli dan disiplin ilmu.⁵⁶

Al-Asy'ariyyah store tidak hanya suatu pengembangan bisnis saja, tetapi al-Asy'ariyyah store menerapkan dakwah bil hal sebagai instrument dakwah di masyarakat. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo memiliki potensi sebagai media pengembangan dan pembinaan masyarakat. Selain itu, al-Asy'ariyyah store Wonosobo memiliki sifat yang ketergantungan tetapi memiliki karakter yang berbeda dibandingkan dengan model bisnis lainnya. Pada hal ini al-Asy'ariyyah store akan merespon para konsumen dan menerima apa yang ada di tengah masyarakat, al-Asy'ariyyah store memiliki potensi lain selain bisnis, yaitu potensi dakwah dan potensi ekonomi. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo merupakan bisnis yang tepat untuk upaya pengembangan ekonomi masyarakat sebagai bentuk dakwah bil hal.⁵⁷

2. Tantangan Manajemen Dakwah Bil Hal di al-Asy'ariyyah Store Wonosobo

Tantangan yang dimiliki al-Asy'ariyyah store menjadi salah satu dasar untuk memperbaiki produksi al-Asy'ariyyah store. Budget mempengaruhi kelancaran dari semua proses produksi sehingga perencanaan budget harus dirinci dengan tepat. Namun dengan adanya bentuk kerja sama dengan pihak ketiga (perusahaan) akan membantu proses produksi al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Walaupun jenis bisnis al-Asy'ariyyah store Wonosobo cukup beragam dalam hal produksi dan jasanya, tentu hal ini tidak menutup kemungkinan adanya pesaingan. Pesaing akan muncul baik dari dalam maupun luar sehingga akan menjadi al-Asy'ariyyah store lebih mengetahui bagaimana menghadapi tantangan dalam berbisnis. Beberapa tantangan yang dialami al-Asy'ariyyah store Wonosobo.

Tantangan yang ada akan meningkatkan mutu dalam berbisnis juga merupakan tantangan yang dihadapi oleh al-Asy'ariyyah store. Pada pengembangan akhlak dari segi kejujuran dan kerja keras masuk pada tantangan yang di hadapi

56 Mastori, "Dakwah dan Komunikasi," *Jurnal Dakwah dan Komunikasi* 6, No. 2 (2021): 191-732.

57 Sudarno Shobron, Imron Rosyadi, "Dakwah Bil Hal Pesantren Walisongo Ngabai Ponorogo Jawa Timur Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat," *Jurnal Studi Islam* 16, No. 1 (2015): 26-49.

oleh al-Asy'ariyyah store. Bisnis-bisnis yang ada di luar al-Asy'ariyyah store semakin lama semakin banyak dan semakin meningkatkan mutunya sehingga bisnis-bisnis tersebut semakin banyak konsumen untuk berkunjung. Hal ini akan menjadi salah satu tantangan di al-Asy'ariyyah store Wonosobo atau bisnis-bisnis lain yang berada di lingkungan al-Asy'ariyyah store untuk terus meningkatkan mutu bisnis yang maju. Ketika proses tantangan yang sudah dijelaskan setidaknya terbagi menjadi empat aspek.⁵⁸

a. Menghadapi Persaingan Bisnis

Tantangan yang pertama yaitu menghadapi para pesaing bisnis. Apabila dalam hal ini dapat diatasi dengan baik, bisnis yang dijalankan akan semakin populer di kalangan masyarakat. Tidak hanya dengan itu saja, bisnis yang dijalankan masyarakat akan semakin banyak orang yang menjadi pesaing dalam berbisnis. Hal tersebut akan terjadi karena mereka melakukan bisnis yang sama. Dengan munculnya pesaing bisnis al-Asy'ariyyah store melakukan tindakan untuk lebih kreatif agar dapat berkembang pada al-Asy'ariyyah store. Selain itu al-Asy'ariyyah store melakukan penawaran yang unik dan berbeda untuk dapat menarik konsumen demi menjaga jumlah penjualan produk.

Saat ini al-Asy'ariyyah store Wonosobo yang menjadi tantangan yaitu dari pesaing bisnis yang sama. Ada hal yang berkaitan dengan ruang lingkup bisnis al-Asy'ariyyah store, yaitu perkembangan teknologi, kebutuhan pelanggan yang semakin mengarah pada pentingnya produktivitas dunia, dan kondisi pesaing yang semakin tajam. Perkembangan teknologi dari pemasaran produk dapat dilihat dari terjadinya di al-Asy'ariyyah store Wonosobo telah menggunakan beberapa sosial media untuk memasarkan produknya. Dari sisi kebutuhan pelanggan, perkembangan teknologi dan juga cara-cara berbisnis akan menyebabkan tututan yang beragam dan semakin kompleks. Dari sisi persaingan berbisnis, adanya konvergensi teknologi menyebabkan berbagai pemain bekerja di industry yang

58 Rafika Sari, Hamdan Sayadi, "Sosialisasi Tantangan Usaha Kecil di Era Digital Pada Pelaku Usaha Kecil," *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat* 3, No. 2 (2021): 89-93.

sama, sehingga akan terjadi persaingan yang semakin ketat dan meluas.⁵⁹

b. Pemasaran Produk

Pemasaran akan menjadi salah satu kendala serius yang dialami oleh al-Asy'ariyyah store Wonosobo. Hasil produksi dan pengelolannya perlu dipasarkan untuk diketahui konsumen sehingga dari biaya produksi dan pengembangan usaha dapat dilaksanakan secara bersamaan. Selama pemasaran produk al-Asy'ariyyah store telah mengalami kendala dalam memasarkan hasil produksi sehingga dari pengembangan produk belum begitu berkembang. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo telah mencoba untuk dapat memasarkan produk kepada konsumen dengan mengaktifkan sosial media yang dibuat dari tim karyawan. Namun hal tersebut belum membantu al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk memasarkan hasil produk.

Salah satu penyebab timbulnya berbagai masalah pemasaran produk karena keterbatasan konsumen menjadi halangan untuk pemaksimalan fungsi manajemen selama proses produksi berlangsung. Namun hal tersebut masih dapat diatasi dengan beberapa tim karyawan untuk menjadi banyaknya konsumen yang datang. Meskipun dengan sedikit konsumen yang datang, namun al-Asy'ariyyah store Wonosobo tetap berusaha untuk memberikan hasil yang terbaik dalam setiap prodaknya yang dijual kepada konsumen dengan upaya dan usaha semaksimal mungkin. Terlebih masih mempunyai peralatan yang memadai sehingga proses prodek al-Asy'ariyyah store Wonosobo dapat terlaksana meskipun seseorang harus bertugas dengan ganda dan tentu memiliki tanggung jawab yang ganda pula dengan melaksanakannya. Banyaknya bisnis yang dibangun di sekitar menjadi salah satu tantangan besar karena menyangkut proses produksi. Apabila tersebut terkendala saat produksi maka akan membuat hilangnya konsumen atau pelanggan yang menjadi sasaran kita.⁶⁰

59 Claudia Vanesha, Altje Tumbelaria Tielung, "Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Usaha Bisnis," *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 16, No.3 (2016): 302-312

60 Ade Priangani, "Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Pesaing Global," *Jurnal Kebangsaan* 2, No. 4 (2013): 1-9

c. **Pembiayaan atau anggaran**

Setiap mengembangkan bisnis tentu membutuhkan dana yang tidak sedikit. Al-Asy'ariyyah store Wonosobo untuk mengurangi banyaknya pengeluaran dana al-Asy'ariyyah store Wonosobo bekerjasama dengan pabrik dan menerima produk dari luar yang siap untuk berinvestasi di pondok pesantren. Biaya untuk pemasaran produk tergantung kebutuhan yang ada di toko. Selain itu, al-Asy'ariyyah store Wonosobo juga harus membayar para tim karyawan, perawatan Gedung dan lain sebagainya. Besarnya biaya yang dikeluarkan membuat al-Asy'ariyyah store Wonosobo membayar para karyawan tidak sesuai dengan UMR.

Anggaran pada al-Asy'ariyyah store merupakan salah satu alat bantu bagi manajemen dakwah bil hal untuk melaksanakan fungsinya terutama pada perencanaan, pengendalian, dan menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain. Nilai dari suatu anggaran di al-Asy'ariyyah store Wonosobo tergantung pada perencanaan dan pengendalian anggaran, apabila terjadi penyimpangan atas pelaksanaan anggaran dikarenakan pada produksi pada dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo terlalu tinggi dalam penetapannya, maka diperlukan cara untuk mengendalikannya yaitu dengan cara meninjau kembali hasil dari penetapan anggaran sebelumnya sehingga pada saat pelaksanaan akan terwujud dengan baik serta akan dijadikan sebagai masukan bagi produk al-Asy'ariyyah store Wonosobo dalam melaksanakan perencanaan dan pengendalian anggaran tersebut sehingga pada periode yang akan datang dapat dijadikan sebagai perbaikan yang positif.⁶¹

d. **Kurangnya Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)**

Sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam urusan bisnis di samping yang lain seperti modal. Oleh karena itu, sdm harus dapat dikelola dengan baik untuk dapat meningkatkan keefektivitas dan evaluasi organisasi. Sumber daya manusia merupakan kekuatan dalam potensi yang dimiliki manusia. Sumber daya manusia memiliki faktor sentral yaitu suatu organisasi, apapun bentuk serta tujuannya, organisasi akan dibuat

61 Nurlaelah, Hanifah, Nurhayasari, "Analisis anggaran Penjualan Dan Laba Akuntansi Pada Studi Kasus di Perusahaan," *Jurnal Studi Akuntansi dan Bisnis* 4, No.3 (2016): 121-128

berdasarkan berbagai visi untuk kepentingan manusia dan dalam pelaksanaan misinya dikelola dan diurus oleh manusia. Jadi untuk sekarang manusia merupakan faktor yang strategis untuk semua kegiatan institusi atau organisasi.

Kurangnya pengelolaan sumber daya manusia (SDM) masih menjadi tantangan pemaksimalan fungsi manajemen selama proses produksi dakwah bil hal berlangsung. Namun hal tersebut masih dapat diatasi dengan beberapa tim karyawan yang memiliki tugas rangkap. Meskipun dengan sedikit kuantitas SDM yang ada, namun status produksi al-Asy'ariyyah store tetap berusaha untuk memberikan hasil yang terbaik pada produk al-Asy'ariyyah store dalam melayani para konsumen dengan upaya dan usaha semaksimal mungkin untuk dapat mengembangkan akhlak dari segi kejujuran dan kerja keras, dengan menciptakannya lapangan pekerjaan dan pengembangan keterampilan akan menghasilkan dakwah bil hal yang diterapkan di al-Asy'ariyyah store akan lebih terlihat. Terlebih masih ada peralatan yang masih cukup memadai sehingga proses demi proses produksi dapat terlaksana meski seseorang harus bertugas dengan ganda dan memiliki tanggung jawab yang ganda pula dengan yang dilaksanakannya.⁶²

62 Eri Susan, "Manajemen Sumber Daya Manusia," *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 9, No.2 (2019): 3-4