

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari data penelitian yang berjudul “Implementasi Manajemen Dakwah Bil Hal di Al-Asy’ariyyah Store Wonosobo, Jawa Tengah” Peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo meliputi fungsi manajemen dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan yang telah diterapkan dengan sangat baik oleh pengurus dalam memajemen al-Asy’ariyyah store Wonosobo. Penerapan manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo dengan melakukan penawaran produk, membuka lowongan pekerjaan untuk memebrikan pengalam atau keterampilan kepada para mad’u untuk dapat berkembang.
2. Tantangan manajemen dakwah bil hal di al-Asy’ariyyah store Wonosobo

Tantangan yang dialami oleh al-Asy’ariyyah store Wonosobo yaitu dengan banyaknya persaingan pada bisnis dilingkungannya yang dapat menghambat proses pemasaran produk. Tidak hanya itu saja dengan banyaknya masyarakat yang tidak merima dengan baik pada proses perkembangan bisnis al-Asy’ariyyah store Wonosobo, itu yang menyebabkan sulitnya untuk pemasaran produk untuk mencari konsumen. Setelah itu dengan pembiayaan atau anggaran yang akan menyebabkan penurunan pemasukan dan permasalahan untuk membayar para karyawan. Kerangnya pengelolaan SDM yang akan menjadi salah satu faktor yang sangat penting dalam bisnis untuk dapat menciptakan lapangan kerja dan pengembangan akhlak dari segi kejujuran dan kerja keras. Maka dari itu untuk proses pengelolaan dapat dikelola dengan baik sehingga akan meningkatkan keefektivitas dan evaluasi pada bisnis.

#### **B. Saran**

Perkembangan teknologi membawa pengaruh terhadap perkembangan bisnis pada saat ini terutama bisnis yang memakai dakwah bil hal untuk meghadirkan berbagai perubahan untuk masyarakat. Setiap perkembangan bisnis memiliki keunggulan dan ciri khasnya dalam proses produksi. Berdasarkan dari hasil penelitian

yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti memiliki beberapa saran, di antaranya sebagai berikut.

1. Melihat banyaknya bisnis di lingkungan pondok pesantren, maka al-Asy'ariyyah store Wonosobo tetap menjaga kegiatan dakwah bil hal tersebut agar tidak hilangnya konsumen.
2. Perlunya melakukan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store Wonosobo menggunakan strategi promosi baik di media sosial ataupun *offline* store. Sehingga pada penerapan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store yang memiliki tujuan untuk mengubah masyarakat dan para santri agar lebih baik dalam pakaian atau akhlak nya.
3. Dalam pemasaran produk al-Asy'ariyyah store Wonosobo sangat diperlukan keterlibatan dari berbagai pihak. Selain dari pimpinan al-Asy'ariyyah store, kontribusi dari masyarakat juga menjadi faktor untuk pentingnya dalam setiap proses produksi yang akan dijalankan. Oleh karena itu diharapkan kepada masyarakat sekitar al-Asy'ariyyah store Wonosobo agar lebih dalam mengoptimalkan fungsi pengembangan dakwah bil hal di al-Asy'ariyyah store.

