

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis simpulkan bahwa :

1. Bagi hasil yang dilakukan oleh Shi.craft dan Pesantren Al-Shighor Al-Dauliy Gedongan Kabupaten Cirebon sudah sesuai dengan akad mudharabah karena pembagiannya sebesar 50/50 antara pemilik modal dengan pengelola usaha. Karena dalam Pengelolaan Shi.craft ini menggunakan akad Mudharabah karena adanya kerjasama antara pemilik modal dan pengelola modal. Pemilik modal disini yaitu Pesantren Al-Shighor Al-Dauliy Gedongan dan pengelola modal yaitu Shi.craft. Keuntungan usaha Shi.craft secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak perjanjian. Shi.craft dan pesantren Al-shighor Al-Dauliy Gedongan sepakat bahwa pembagian keuntungan yaitu dibagi menjadi 50/50.
2. Faktor yang mendukung dan menghambat dalam Pengembangan Ekonomi Kreatif di Pesantren Al-Shighor Al-Dauliy Gedongan Kabupaten Cirebon yaitu faktor yang mendukung adalah adanya dukungan dari pemilik pondok, lingkungan masyarakat yang mendukung, kemajuan teknologi, Para anggota Shi.craft yang memiliki jiwa wirausaha yang tinggi dan memiliki bakat dalam berwirausaha dan tingginya minat para santri untuk menjadi anggota Shi.craft. Kemudian, faktor yang menghambat adalah Kekurangan biaya untuk perekrutan anggota baru karena dana yang di dapat dari hasil Shi.craft harus dibagi untuk pesantren dan Shi.craft, Kurangnya minat santri untuk membeli produk Shi.craft karena harga yang mereka jual cukup mahal dan tidak sesuai dengan uang saku para santri, Kemudian pada awal masa pandemi covid-19 omset Shi.craft mengalami penurunan.
3. cara penanggulangan yang dilakukan dalam mengelola usaha ini yaitu, menyisihkan 10% dari hasil penjualan untuk digunakan sebagai dana darurat apabila dilakukannya perekrutan anggota baru. Mengadakan bazar untuk para santri dengan adanya diskon sebesar 10%-20%. Cara menanggulangi adanya covid-19 yaitu melakukan penjualan dan pemasaran online secara terus menerus.

## B. Saran

Saran yang dapat diberikan oleh penulis yaitu:

1. Harga yang ditawarkan harus sesuai dengan uang saku santri agar para santri lebih banyak yang berminat untuk membeli produk Shi.craft dan lebih mengitenskan promosi secara online dan offline.
2. Dikarenakan banyak yang mendukung usaha shi.chraft, sebaiknya pengurus pesantren harus bisa memanage keuangan dengan baik supaya dalam perekrutan anggota baru tidak kekurangan biaya.
3. Pengelola Shi.craft harusnya memiliki dana darurat untuk keperluan apabila ada pemesanan yang melebihi stok atau stok produk kurang.

