



HARI SANTRI 2021  
BERTUMBUH, BERDAYA, BERKARYA

# OPOP AWARD 2021

## PEDOMAN LOMBA INOVASI BISNIS SANTRIPRENEUR



Dipersembahkan oleh:



**PEDOMAN LOMBA INOVASI BISNIS SANTRIPRENEUR  
PROGRAM ONE PESANTREN ONE PRODUCT (OPOP)  
TINGKAT PROVINSI JAWA TIMUR  
TAHUN 2021**

**A. Tujuan**

Lomba Penyusunan Inovasi Bisnis Santripreneur diadakan dalam rangka memeriahkan Peringatan Hari Santri Nasional tahun 2021. Lomba dilaksanakan dalam rangka mewadahi kreatifitas, inovasi dan menumbuhkan jiwa *enterpreunership* pada kalangan Santri dan Siswa berbasis Pondok Pesantren. Sejalan dengan tujuan Program *One Pesantren One Product* (OPOP) Jawa Timur, lomba ini diharapkan mampu membentuk jiwa kewirausahaan yang islami kepada para Santri, menumbuhkan semangat berwirausaha bagi para Santri, dan mendorong Santri untuk menjadi *startup* bisnis di sektor ekonomi syariah.

**B. Tema**

“Inovasi Bisnis Saat Pandemi”.

**C. Jadwal Lomba**

1. Pendaftaran dan batas akhir Penyerahan Proposal: 30 September 2021
2. Seleksi Proposal : 1 – 10 Oktober 2021
3. Pengumuman Finalis 10 besar : 11 Oktober 2021
4. Pembekalan finalis : 16 Oktober
5. Presentasi Finalis dan Pengumuman Pemenang: 29 Oktober 2021
6. Penyerahan Hadiah dan Penghargaan: 26 November 2021(tentative)

**D. Persyaratan Umum Lomba**

1. Peserta berstatus **Santri aktif** di Ponpes, Ma’had Aly atau Sekolah/Madrasah berbasis Ponpes di Jawa Timur.
2. Peserta berusia minimal 16 tahun, maksimal 25 tahun pada tanggal 22 Oktober 2021.
3. Peserta merupakan individu atau kelompok yang terdiri dari 2 (dua) orang yang berasal dari Ponpes/Ma’had Aly/Sekolah/Madrasah yang sama. Satu kelompok mengirimkan satu karya, dalam satu Ponpes/Ma’had Aly/Sekolah/Madrasah boleh mengirimkan lebih dari 1 (satu) Karya.
4. Karya yang dikirimkan berbentuk proposal inovasi bisnis, harus orisinil dan belum pernah diikutsertakan dan dipublikasikan dalam lomba sejenis

5. Panitia berhak mendiskualifikasi peserta lomba yang terbukti melakukan segala bentuk kecurangan dalam penyusunan proposal.
6. Keputusan Juri bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat
7. Peserta **wajib** mengisi secara benar dan lengkap formulir pendaftaran dan penyerahan proposal melalui link: <http://bit.ly/opopaward-santripreneur> selambatnya **30 September 2021**.
8. Peserta wajib mengikuti akun media sosial Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur dan media sosial OPOP JATIM.
9. Pendaftaran lomba ini **bersifat gratis** dan **tidak dipungut biaya**
10. *Contact person* Panitia (WA): Mukti (081299649894), Luqman (082244402446).

#### **E. Prosedur Penulisan Proposal**

1. Proposal keseluruhan dibuat **maksimal 20 (dua puluh) halaman** yang berisikan secara garis besar sesuai *template* dibawah ini (termasuk halaman sampul, daftar isi, isi, dll. beserta lampiran).
2. Proposal dikirimkan dalam format file **pdf** dan **word** dengan **maksimal ukuran total file sebesar 10 (sepuluh) MB**.
3. Proposal diketik menggunakan kertas ukuran A4, font *times new roman*, ukuran 12, spasi 1,5 dan diberi nomor halaman pojok kanan atas.
4. Batas pengetikan: margin kiri 4 cm, margin atas 3 cm, margin kanan 3 cm, dan margin bawah 3 cm.
5. Lampiran-lampiran:  
Lampiran 1: Surat Perintah Tugas dari Ponpes/Ma'had Aly/Sekolah/Madrasah untuk mengikuti Lomba (format Surat Perintah Tugas Bebas)  
Lampiran 2: Surat Pernyataan Orisinalitas Karya dan bukan Plagiat (format bebas) dan ditandatangani Ketua tim.  
Lampiran 3: Data-data pendukung yang diperlukan (kartu santri/surat keterangan santri/surat rekomendasi)
6. Bobot penilaian proposal adalah: kerapian bahasa dan ketikan (10%); cara penyampaian/komunikatif (15%); kesesuaian dengan tema dan pedoman (30%); analisa kelayakan usaha dan profitabilitas (30%); orisinalitas ide (15%)

#### **F. Hadiah**

Dari seluruh finalis yang ikut serta dalam lomba ini, akan dipilih 5 (lima) terbaik dari setiap kategori sebagai juara. Hadiah (sebelum dipotong pajak sesuai ketentuan yang berlaku) untuk masing-masing juara adalah sebagai berikut :

### **Kategori Yunior (usia 16-19 th)**

- Juara I: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 5.000.000,-
- Juara II: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 4.000.000,-
- Juara III: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 3.000.000
- Juara IV: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 2.000.000
- Juara V: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp.1.000.000,-

### **Kategori Senior (usia 20-25 th)**

- Juara I: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 5.000.000,-
- Juara II: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 4.000.000,-
- Juara III: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 3.000.000
- Juara IV: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp. 2.000.000
- Juara V: Piagam Pemprov Jawa Timur dan uang tunai sejumlah Rp.1.000.000,-

## **F. Tatacara Penulisan Proposal**

### **1. SAMPUL HALAMAN**

### **2. RINGKASAN PROPOSAL**

Ringkasan terdiri satu halaman yang memberikan gambaran singkat kepada pembaca tentang poin paling menonjol dalam inovasi bisnis. Ringkasan secara ringkas menjelaskan Apa masalah yang dihadapi? Apa solusi dari masalah tersebut? Apa hasil yang diperoleh dari solusi yang diberikan?

### **3. VISI, MISI, TUJUAN DAN NILAI**

Ada empat pilar yang saling terkait untuk fondasi bisnis

1. **Visi** - Visi adalah gambaran yang secara gamblang merepresentasikan seperti apa usaha Anda di masa depan
2. **Misi** - Misi tersebut mengungkapkan "bagaimana" mencapai visi. Pernyataan misi memberikan pedoman untuk tujuan terukur yang terperinci dan berorientasi pada hasil.
3. **Tujuan** - adalah alasan keberadaan usaha Anda; kalimat yang mengartikulasikan peran utama yang mendasari terbentuknya unit bisnis baru
4. **Nilai** - Prinsip dan nilai yang dipegang oleh usaha Anda.

### **4. ANALISIS KONDISI**

Analisis kondisi adalah mengevaluasi lingkungan di mana usaha Anda beroperasi. Analisis ini mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan.

#### **4.1 Kondisi Lingkungan**

Mendeskriskan kondisi lingkungan perusahaan mencakup individu dan stakeholder yang memiliki kepentingan dalam keberhasilan usaha Anda. Kondisi peluang yang ada dan kendala-kendala yang belum terselesaikan.

#### 4.2 Kondisi Kompetitor

Menjelaskan tentang pesaing usaha Anda, berupa keunggulan dan kelemahan produk/layanan pesaing anda. Dan jelaskan bagaimana pesaing anda dalam strategi pemasaran.

#### 4.3 Kondisi Sosial

Jelaskan kondisi sosial, budaya, dan tradisi saat ini yang memiliki konsekuensi besar dalam menjalankan bisnis Anda.

### 5. DESKRIPSI PRODUK/LAYANAN

Gambarkan produk/layanan yang ada, dan yang akan dikembangkan di masa depan. Jelaskan bagaimana produk/layanan Anda berbeda dengan produk yang tersedia di pasar, dan mengapa pelanggan akan membeli produk atau layanan Anda. Lampirkan foto produk Anda (jika ada)

### 6. RENCANA PEMASARAN

#### 6.1 Tujuan Pemasaran

Jelaskan tujuan pemasaran dari kombinasi konsep bisnis Anda, tujuan organisasi, dan analisis kondisi. Pemasaran adalah segala hal yang dilakukan dari saat membuat konsep ide-ide baru hingga berhasil memenuhi kebutuhan pelanggan.

#### 6.2 Sasaran Pasar

Tentukan segmen calon pelanggan yang akan dilayani. Seperti profil dan karakteristik pelanggan, kelompok usia, jenis kelamin, pekerjaan, pendapatan, lokasi, kebiasaan membeli. Riset pasar dan intuisi yang efektif sangat penting dalam proses ini.

#### 6.3 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dilakukan dengan metode *marketing mix*. *Marketing mix* adalah sekumpulan variabel yang dapat dikontrol yang harus dikelola untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang ditargetkan. Variabel-variabel itu terdiri dari produk (product), harga (price), distribusi (place) dan promosi (promotion).

##### 6.3.1 Produk

Tentukan rancangan produk atau layanan yang akan Anda tawarkan berupa nama merk, fitur, variasi produk, kualitas, pengemasan desain dll.

##### 6.3.2 Harga

Tentukan harga jual ke berbagai pelanggan dan pasar, diskon periode pembayaran, kebijakan kredit dll. Ada banyak strategi penetapan harga yang memungkinkan. Anda dapat menentukan berdasarkan cost yang dikeluarkan, harga pesaing, dan segmen market.

##### 6.3.3 Distribusi

Distribusi sering kali merupakan elemen kunci dari usaha yang sukses Tentukan saluran distribusi untuk memastikan produk dan layanan Anda sampai ke pelanggan secara efektif dan tepat waktu.

##### 6.3.4 Promosi

Tentukan aktivitas promosi yang paling hemat biaya dan efektif untuk membuat konsumen mengetahui produk atau layanan Anda.

## **7. RENCANA PRODUKSI**

### **7.1 Perlengkapan**

Menjelaskan bagaimana Perusahaan akan memproduksi produk atau menyediakan layanan kepada pelanggan. Analisis secara rinci tentang perlengkapan dan peralatan yang diperlukan termasuk tenaga yang dibutuhkan, jumlah jam produksi yang diperlukan dan jumlah produk yang dihasilkan, pengolahan limbah. Semuanya menjadi komponen penting dalam menentukan efisiensi anggaran

### **7.2 Jaminan Kualitas**

Jaminan kualitas sangat penting bagi perusahaan dalam menyediakan produk atau layanan. Bagaimana usaha Anda mampu menciptakan sistem jaminan kualitas yang kuat agar pelanggan melakukan pemesanan berulang.

## **8. MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA**

### **8.1 Kepemimpinan**

Bagaimana pemimpin memberikan inspirasi untuk memotivasi karyawan menuju tujuan bersama yang terukur.

### **8.2 Pembagian Tugas (Job Description)**

Agar usaha Anda berjalan dengan efektif buatlah pembagian tugas (jobdesk) setiap individu yang terlibat dalam proses bisnis

## **9. KEUANGAN**

9.1 Rincikan Harga Pokok Produksi Anda dengan memasukkan biaya finansial, operasional, marketing, & SDM

9.2 Rincikan seluruh kebutuhan modal & pengeluaran untuk mengawali Bisnis Anda di Bulan Pertama

9.3 Bagaimana cara Anda untuk mendapatkan modal awal tersebut

9.4 Tuliskan Rincian Keuntungan Bersih disetiap varian produk Anda

9.5 Tentukan Target penjualan di bulan pertama, kedua, dan ketiga

## **10. PENUTUP**

Akhiri proposal inovasi bisnis yang Anda buat dengan kalimat penutup yang memberi semangat dan keyakinan bagi pembaca/stakeholder, bahwa inovasi bisnis yang Anda susun layak untuk dilanjutkan dan mampu memberi keuntungan bagi semua pihak.