

## **ABSTRACT**

### **The Influence of OPOP (One Pesantren One Product) Program Coaching on Increasing Sales of East Java Pesantren Products**

**Sayyidah Ruqoyyah**

**422021418081**

One of the largest incomes in the Indonesian state lies in MSMEs (Micro Small Medium Enterprises). MSMEs (Micro Small Medium Enterprises) contribute greatly to GDP growth. However, there are several problems that can hinder the growth or development of MSMEs (Micro Small Medium Enterprises) so that the level of product sales decreases, one of which is the lack of guidance from all aspects, one of which is knowledge about doing business, capital and so on, especially for pesantren product which do not have much knowledge about doing business and also guidance to start doing business.

This study aims to determine and understand the problems that can hinder the increase in sales of MSMEs (Micro Small Medium Enterprises) products, especially in East Java pesantren products. This is done to understand the impact of OPOP program coaching on increasing sales of East Java pesantren products. The method used is quantitative method and uses primary data obtained from questionnaires that have been filled in by respondents, namely participants in the East Java Province OPOP (One Pesantren One Product) program. The implication of this research is for OPOP to increase the coaching time or expand the OPOP program to other areas so that it can help pesantren products in increasing product sales because this program has an important role in the sustainability of increasing product sales.

This study uses simple linear regression analysis, hypothesis testing analysis and requirements testing analysis to analyze data that has been collected through questionnaires using the SPSS (Statistical Package for Social Sciences) program. Researchers found that the coaching provided by the OPOP (One Pesantren One Product) program can have a positive effect on increasing product sales. The hypothesis results show that the OPOP (One Pesantren One Product) program coaching has an influence of 41% on the variable of increasing product sales and 59% is the influence of other variables that are not included in this study.

**Keywords:** Coaching, OPOP, Increased Product Sales

G O N T O R  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

## **ABSTRAK**

### **Pengaruh Pembinaan Program OPOP (One Pesantren One Product) Terhadap Peningkatan Penjualan Produk Pesantren Jawa Timur**

**Sayyidah Ruqoyyah**

**422021418081**

Salah satu pendapatan terbesar di negara Indonesia yaitu terletak pada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). UMKM sangat berkontribusi terhadap pertumbuhan PDB. Namun, terdapat beberapa permasalahan yang dapat menghambat pertumbuhan atau perkembangan UMKM sehingga tingkat penjualan produk menurun salah satunya yaitu kurangnya pembinaan dari segala aspek salah satunya pengetahuan tentang berbisnis, modal dan lain sebagainya khususnya untuk UMKM pesantren yang mana belum mempunyai banyak ilmu tentang berbisnis dan juga bimbingan untuk memulai berbisnis.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami permasalahan yang dapat menghambat peningkatan penjualan produk UMKM khususnya pada produk pesantren Jawa Timur. Hal ini dilakukan untuk memahami dampak pembinaan program OPOP terhadap peningkatan penjualan produk pesantren Jawa Timur. Metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh dari questioner yang sudah diisi oleh responden yaitu para peserta program OPOP (One Pesantren One Product) Provinsi Jawa Timur. Implikasi dari penelitian ini adalah bagi pihak OPOP untuk menambah waktu pembinaan atau memperluas program OPOP ke daerah-daerah lain sehingga dapat membantu produk pesantren dalam meningkatkan penjualan produk karena program ini memiliki peran penting dalam keberlangsungan peningkatan penjualan produk.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana, analisis pengujian hipotesis dan analisis pengujian persyaratan untuk menganalisis data yang sudah dikumpulkan melalui questioner menggunakan program SPSS (Statistical Package for Social Sciences). Peneliti menemukan bahwa pembinaan yang diberikan oleh program OPOP (One Pesantren One Product) dapat berpengaruh positif terhadap peningkatan penjualan produk. Hasil hipotesis menunjukkan bahwa pembinaan program OPOP (One Pesantren One Product) memiliki pengaruh sebesar 41% terhadap variabel peningkatan penjualan produk dan 59% merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini

**Kata Kunci:** Pembinaan, OPOP, Peningkatan Penjualan Produk

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR