

potensi pengelolaan agrobisnis di Indonesia yang dapat dikelola dengan baik, kemudian beliau berpikir untuk mengembangkan agroindustri yang melibatkan santri. Kiai Zakki mendirikan sebuah pesantren yang berbasis *entrepreneur* berlandaskan dengan pandangan kehidupan Nabi Muhammad Saw. Beliau, istri beliau, dan para sahabatnya juga hidup sebagai orang yang berniaga atau berdagang. Orang hidup harus perlu memenuhi kebutuhan ekonominya.

Program pendidikan *entrepreneurship* di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Sidoarjo lebih memprioritaskan anak-anak dari keluarga yang tidak mampu, lulusan SMA dan tidak punya biaya kuliah. Selama menjadi santri, semua kebutuhan makan disediakan oleh pihak pesantren. Di samping mereka dikuliahkan, mereka juga digaji sesuai UMR. Proses untuk menjadi santri di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri dilakukan melalui proses ujian yang terdiri dari test membaca Al-Qur'an dan wawancara *entrepreneurship*. Selanjutnya para calon santri masuk pada proses "condrodimuko" (penggemblengan) di pesantren. Penggemblengan tersebut berupa pelatihan *entrepreneurship* (teori) dan praktik berwirausaha (produksi, *marketing* kopi dan manajemen). Teori dan praktik dilakukan sendiri oleh santri melalui bimbingan santri senior, termasuk juga bimbingan dalam mengelola keuangan.

Pendidikan *entrepreneurship* yang ada di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri adalah untuk menjadikan santri di mana selepas dari

7	Mahkota Raja Bubuk 250 gram
8	Mahkota Raja Biji Goreng 250 gram
9	Mahkota Raja Biji Goreng 500 gram

Tabel 2.2 Macam-macam Produk Kopi Mahkota Raja Belnd Doa

D. Manajemen Pemasaran

Aktivitas santri dimulai sejak pukul delapan pagi. Santri bagian pemasaran mulai berangkat kepasar-pasar untuk memasarkan kopi, begitu juga, santri bagian produksi mereka langsung menggiling kopi dan mengemasnya. Kebanyakan santri yang tinggal di pesantren ini adalah mahasiswa yang berasal dari berbagai universitas yang ada di Sidoarjo dan Surabaya, seperti UINSA, UNESA, UNAIR, UNSURI. Ada santri yang memiliki jam kuliah pagi dan malam. Rata-rata santri bagian pemasaran adalah santri yang memiliki jam kuliah pagi. Biasanya mereka kuliah sambil membawa produk kopi. Baru se usai jam kuliah, mereka bergerak kepasar-pasar kemudian bagi santri yang jam perkuliahnya malam, untuk jam kerjanya sendiri diberlakukan secara profesional.

Kopi Mahkota Raja telah menjadi produk ekspor, karena pemasarannya sudah berhasil menembus pasar global, seperti Melbourne di Australia, Singapura, dan Malaysia. Kopi Mahkota Raja telah melewati beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut mulai dari uji kualitas kopi, jenis kopi dan rasa asli dari Jawa. Kemasan *branding* produk juga menjadi perhatian yang serius untuk dapat memenuhi persyaratan dan prosedur standarisasi Internasional. Salah satu strategi yang menurut kepala bidang

primer sebagai kemasan dasar yang bersentuhan langsung dengan kopi, sedangkan kardus sebagai kemasan yang melindungi kemasan dasar dan juga sebagai alat penarik konsumen. Kopi sachet dengan kemasan kardus ukuran 30 X 15 X 45 cm ini merupakan kemasan eksklusif yang ditujukan untuk konsumen-konsumen tertentu seperti instansi pemerintah, jamaah pengajian, dan perusahaan dan sebagainya. Kopi dengan kemasan ini biasanya digunakan untuk souvenir. Kopi jenis bubuk dan biji goreng dikemas dengan cara ditimbang sesuai ukurannya kemudian dimasukkan ke dalam plastik dan dipres. Sedangkan, untuk kopi sachet dan premium pengemasannya dilakukan dengan mesin otomatis. Kemasan kopi sachet dengan menggunakan plastik dan kardus kecil.

Selain pemilihan nama merek dan proses pengemasan, terdapat pula beberapa unsur-unsur *packaging* (kemasan) yang dijadikan sebagai strategi pemasaran dalam menarik konsumen, yang meliputi bentuk, warna, ilustrasi, tipografi, dan label.

1. Bentuk

Kopi sachet mudah disimpan atau dimasukkan ke tas, saku, maupun tempat yang lainnya karena memiliki ukuran dan bentuk kemasan yang kecil agar kopi mudah dibawa, diletakkan, disimpan, maka bentuk kemasan dibuat sederhana yaitu berbentuk segiempat. Bahan yang dipakai berasal dari plastik agar kemasan mudah dibuka.

