

# Strategi peningkatan inklusivitas ekonomi: Analisis perkembangan UMKM pentol kabul melalui perilaku pembelian impulsif di pasar yang kompetitif di Kabupaten Mojokerto

Adinda Putri Nur Aini<sup>1\*</sup>, Anisa Amaliani<sup>2</sup>, Maimunatul Farida<sup>3</sup>, Nihayatu Aslamatis Solekah<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
e-mail: \*200503110098@student.uin-malang.ac.id

## Kata Kunci:

inklusivitas ekonomi;  
umkm; pembelian implusif

## Keywords:

economic inclusiveness;  
msmes; impulsive  
purchasing

## ABSTRAK

Pendirian bisnis "Pentol Kabul" di Mojokerto didasarkan pada sejumlah faktor strategis yang memperkuat keberhasilan dan relevansi bisnis ini di wilayah tersebut. Faktor-faktor tersebut meliputi keberadaan pasar lokal yang potensial, ketersediaan bahan baku yang memadai, pertumbuhan pesat industri UMKM, dan hubungan kemitraan yang erat dengan masyarakat setempat. Keputusan untuk beroperasi di Mojokerto tercermin dari pertimbangan matang terhadap kebutuhan pasar, ketersediaan sumber daya, dan potensi pertumbuhan berkelanjutan. Pentol Kabul di Mojokerto beroperasi sebagai home

industri yang dibangun oleh Pak Slamet. Keberhasilan bisnis ini telah mendorong Pak Slamet untuk mengajak bergabung dan menjadikan rumahnya sebagai pusat produksi pentol Kabul di wilayah Mojokerto. Analisis kondisi UMKM sebagai home industri mengungkapkan aspek-aspek khusus yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan bisnis ini, termasuk skala operasional, lokasi, aspek tenaga kerja, perizinan, teknologi, pemasaran, dan dampak lingkungan.

## ABSTRACT

Several strategic considerations led to the founding of the "Pentol Kabul" company in Mojokerto, which furthers the company's prosperity and significance in the area. These elements consist of the presence of a possible regional market, the accessibility of sufficient raw materials, The MSME sector is expanding quickly, and there are strong partnerships with the community. regional. The choice to operate in Mojokerto was made after considering market demands, resource availability, and the possibility of long-term growth. Pentol Kabul works as a home business that Mr. Slamet founded in Mojokerto. This company has inspired the achievement of Pak Slamet to extend an invitation to join and settle there. Considered the Mojokerto region's hub for the production of Kabul bulbs. Examination of the situation.

## Pendahuluan

Berbicara tentang perkembangan ekonomi, pertumbuhan ekonomi merujuk pada peningkatan nilai dan jumlah produksi barang dan layanan jasa dalam suatu negara selama periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi suatu negara terjadi ketika kegiatan ekonomi masyarakatnya berkontribusi langsung pada peningkatan produksi barang dan



This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

jasa, yang pada gilirannya berdampak pada peningkatan pendapatan nasional. Meskipun sering dihubungkan dengan kemajuan atau pencapaian suatu negara dalam jangka waktu tertentu, namun pertumbuhan ekonomi pada dasarnya mencerminkan kondisi perekonomian suatu negara yang menuju perbaikan berkelanjutan dalam periode waktu yang ditentukan (Sri Hartati, 2021).

Indonesia, melalui Bappenas, menjelaskan pembangunan ekonomi inklusif sebagai pertumbuhan ekonomi yang memberikan akses dan peluang yang luas bagi semua lapisan masyarakat dengan adil, meningkatkan kesejahteraan, serta mengurangi kesenjangan antar kelompok dan wilayah. Dalam upaya ini, pemerintah Indonesia melalui Bappenas telah merilis Indeks Pembangunan Ekonomi Inklusif Tingkat Nasional Tahun 2011-2017, yang dapat digunakan sebagai dasar untuk merumuskan kebijakan pembangunan yang berfokus pada penciptaan pertumbuhan yang lebih inklusif. Indonesia telah menyadari bahwa paradigma pertumbuhan ekonomi di masa depan tidak boleh hanya difokuskan pada pertumbuhan ekonomi semata, melainkan harus memperhatikan pembangunan yang bersifat inklusif. Pendekatan pembangunan yang terlalu berorientasi pada pertumbuhan telah mengakibatkan eksklusi sosial dan tiga krisis besar, yaitu ketimpangan sosial, kemiskinan, dan kerusakan lingkungan. Oleh karena itu, diperlukan paradigma pembangunan baru yang lebih inklusif (Sri Hartati, 2021).

Di Indonesia tentunya memiliki dampak yang cukup signifikan terkait perdagangan dan perindustrian yang termasuk dalam kategori pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). UMKM mampu meningkatkan nilai perekonomian, membuka peluang usaha baru dan menambah penghasilan bagi masyarakat (Al Idrus, 2016; Diana, 2020; Sarif, 2023). UMKM juga merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah untuk membuka lowongan pekerjaan yang paling cepat bagi para pencari kerja (Lestari, 2022). Perkembangan Unit Usaha UMKM Tahun 2019 terdapat 65.465.497 unit di Indonesia yang juga menjadi potensi besar yang dapat dikelola oleh pemerintah, salah satunya melalui kegiatan pemasaran pariwisata yang terpadu (Rachmawati, 2022).

*Implusif buying* adalah gaya belanja secara spontan, tanpa perencanaan, merupakan pemicu timbulnya belanja implusif. Belanja implusif sendiri dapat dijelaskan sebagai belanja tanpa perencanaan, diwarnai dengan kuat untuk membeli yang muncul tiba-tiba dan sering kali sulit untuk ditahan, hal itu diiringi dengan perasaan menyenangkan dan penuh gairah. Perilaku konsumen ini juga merangsang adaptasi dari perilaku wirausaha (entrepreneurial behavior) dari UMKM itu sendiri (Diana & Segaf, 2023; Segaf, 2021a, 2021b; Segaf, 2022). Keberadaan UMKM ini, telah berhasil membuka lapangan pekerjaan dan membantu banyak orang dari segi ekonomi. Orang-orang dengan kondisi perekonomian yang sulit di masa pandemi, dapat menghasilkan pundi-pundi uang dengan berjualan pentol kabul. Mereka dapat bergabung dengan mitra Pentol Kabul yang telah banyak tersebar di wilayah Jawa Timur. Seperti kemitraan Pentol Bos Kabul yang tidak hanya dijalankan oleh masyarakat terdampak pandemi, tetapi banyak pengusaha, karyawan swasta, BUMN, hingga kepala desa. Tambahan penghasilan mulai dari 2 hingga 10 juta rupiah per bulan, didapatkan mitra Pentol Bos Kabul tergantung dengan lokasi berjualan. Semua outlet, baik itu

cabang maupun mitra Pentol Kabul selalu ramai pembeli. Cita rasa yang lezat membuat jajanan ini menjadi yang paling dicari (Fauzi & Hidayat, 2022).

Pendirian bisnis "Pentol Kabul" di Mojokerto didasarkan pada sejumlah faktor strategis yang memperkuat keberhasilan dan relevansi bisnis ini di wilayah tersebut. Faktor-faktor tersebut meliputi keberadaan pasar lokal yang potensial, ketersediaan bahan baku yang memadai, pertumbuhan pesat industri UMKM, dan hubungan kemitraan yang erat dengan masyarakat setempat. Keputusan untuk beroperasi di Mojokerto tercermin dari pertimbangan matang terhadap kebutuhan pasar, ketersediaan sumber daya, dan potensi pertumbuhan berkelanjutan.

Pentol Kabul di Mojokerto beroperasi sebagai home industri yang dibangun oleh Pak Slamet. Keberhasilan bisnis ini telah mendorong Pak Slamet untuk mengajak bergabung dan menjadikan rumahnya sebagai pusat produksi pentol Kabul di wilayah Mojokerto. Analisis kondisi UMKM sebagai home industri mengungkapkan aspek-aspek khusus yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan bisnis ini, termasuk skala operasional, lokasi, aspek tenaga kerja, perizinan, teknologi, pemasaran, dan dampak lingkungan.

Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap informan kunci, meliputi pemilik dan agen pentol kabul. Observasi dilakukan baik di rumah produksi dan di salah satu agen. Sedangkan dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan rekaman wawancara dan foto-foto pembuatan, pengemasan, dan penyimpanan pentol.

## Pembahasan

Usaha bisnis Pentol Kabul merupakan usaha rumah tangga yang berlokasi di Jalan Brigjend Katamso no 227 Janti, Waru, Sidoarjo, Jatim 61256. Usaha ini berdiri sejak tahun 2014 yang dibuat oleh bapak Muhammad muklis yang merupakan Sarjana Manajemen. Usaha inipun sukses hingga memiliki puluhan cabang yang tersebar di Jawa Timur. Salah satunya adalah pentol Kabul yang ada di Mojokerto yang beroperasi sebagai *home industry*. Bapak Slamet Riyadi sebagai distributor tentunya mengetahui bahwa bisnis ini memiliki potensi keberhasilan, sehingga beliau bergabung menjadi distributor. Usaha Pentol Kabul ini sangat berkembang pesat di wilayah Mojokerto sehingga Bapak Slamet Riyadi memiliki banyak karyawan dari penduduk sekitar. Dalam melakukan analisis kondisi pada Usaha Pentol Kabul, terdapat beberapa aspek di dalamnya:

### Aspek Hukum

Bisnis Pentol Kabul ini memiliki keunggulan dalam kesesuaian dengan hukum yang berlaku karena sudah memenuhi persyaratan yang diperlukan. Landasan legalitas yang dimiliki oleh usaha ini berupa Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Keberadaan SIUP menunjukkan bahwa bisnis ini telah mendapatkan izin untuk melakukan kegiatan perdagangan, sedangkan NIB memberikan identifikasi resmi sebagai pelaku usaha. NPWP menjadi bukti bahwa bisnis tersebut mematuhi kewajiban perpajakan, sementara TDP mencatatkan keberadaan perusahaan secara legal.

Dalam kemampuan memenuhi perizinan, perlu memperhatikan beberapa persyaratan yang diberikan, seperti lokasi produksi, kebersihan, keamanan, ketersediaan fasilitas yang diperlukan dan ketersediaan freezer untuk penyimpanan. Keberhasilan juga meruakan syarat produsen yang memiliki keterkaitan dengan pelanggan tetap. Dengan demikian Pentol Kabul Distributor Cabang Mojokerto dapat memastikan bahwa bisnisnya memenuhi standar perizinan produsen di Sidoarjo dan dapat beroperasi dengan lancar.

Dampak dari operasional Home Industri ini tidak hanya dirasakan secara langsung oleh masyarakat setempat, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap perekonomian lokal. keberadaan distributor Pentol Kabul di Mojokerto juga diakui melalui surat tanda pendaftaran distributor yang diterbitkan oleh Menteri Perdagangan Republik Indonesia. Hal ini menegaskan bahwa badan usaha tersebut telah memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh pemerintah pusat, mengukuhkan posisinya sebagai entitas yang sah secara hukum. Dengan demikian, Pentol Kabul tidak hanya berkontribusi pada keberlanjutan usahanya, tetapi juga berperan dalam memajukan ekonomi dan memberikan manfaat sosial bagi masyarakat setempat.

### **Aspek Lingkungan**

Analisis lingkungan operasional bisnis Pentol Kabul di Mojokerto menggambarkan beberapa aspek yang mempengaruhi kinerja dan posisi bisnis di pasar kuliner lokal. Dari segi persaingan, kelebihan pesaing terletak pada rasa terjamin enak dan variasi produk yang beragam, namun, kekurangan terkait dengan harga yang lebih mahal dan jumlah cabang yang tidak sebanyak bisnis Pentol Kabul. Sedangkan dari Bisnis Pentol Kabul sendiri mengandalkan para pemasok untuk mendapatkan harga yang terjangkau namun dengan kualitas yang baik.

Usaha Pentol Kabul memiliki dampak positif terhadap lingkungan yakni terhadap mata pencaharian penduduk sekitar dengan mempekerjakan warga sebagai tenaga kerja dan operasional bisnis. Para warga sekitar juga dapat menjadi tangan kedua dari distributor, mereka memiliki peluang untuk memperjualkan Pentol Kabul secara langsung, sehingga dapat mendukung peningkatan perekonomian lokal warga sekitar. Tetapi terdapat dampak negatif dari usaha ini, yakni limbah produksi yang berdampak pada lingkungan dan Kesehatan bagi masyarakat sekitar.

### **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Persaingan utama dalam industri ini melibatkan Pentol Gresik, Cilok Bandung, dan Pentol Kerikil, dimana Pentol Gresik menawarkan tiga program promosi dalam setiap periode, termasuk promo hari jadi, hari kemerdekaan, dan promo akhir dan awal tahun. Sementara itu, Cilok Bandung memiliki dua program promosi, yaitu promo hari kemerdekaan dan hari jadi 24 kota Bandung, sedangkan Pentol Kerikil menawarkan satu program promosi pada awal dan akhir tahun. Sehingga persaingan dalam industri ini memiliki berbagai strategi yang beragam dalam hal promosi.

Target distribusi Pentol Kabul melibatkan wilayah Jawa Timur sebagai fokus utama sebab, pada wilayah Jawa Timur dapat membantu Pentol Kabul untuk membangun basis konsumen yang kuat dan memperkuat posisinya di pasar kuliner lokal. Dari segi

promosi sendiri, Pentol Kabul mengandalkan alat promosi seperti media sosial dan Word of Mouth. Penggunaan media sosial seperti Facebook dan Instagram menjadi pilihan utama, yang mencerminkan kesadaran perusahaan terhadap pentingnya eksposur digital dalam mencapai target audiens, terutama di era teknologi informasi saat ini. Dengan mengoptimalkan penggunaan alat dan media promosi tersebut, Pentol Kabul dapat membangun dan mempertahankan market share-nya di wilayah Jawa Timur dengan lebih efektif dan berkelanjutan.

### **Aspek Teknis dan Teknologi**

Luas produksi terdiri atas beberapa bagian yaitu ruangan meracik resep, ruangan penggodokan bahan hingga menjadi pentol, ruangan pendinginan dimana nanti ruangan ini dijadikan satu menjadi ruangan packing, ruangan frozen dimana ini nanti terdapat beberapa box ice untuk penyimpanan pentol, siomay maupun tahu yang tersisa dan akan tetap di jualkan di hari selanjutnya, dan ruangan packingan saos dan di sebelahnya ada ruang buat kasir dan pengambilan pentol yang sudah siap dijualkan, jadi memudahkan para pelanggan untuk langsung mengambil pesannya.

Layanan bangunan yang digunakan tidak terlalu diperhatikan, sebab usaha ini merupakan usaha *home industry* dimana ruangan tersebut diberikan diberi penyekat untuk dapat dijadikan beberapa ruangan mulai dari ruang meracik, ruang pengadonan bahan, ruang packing, ruang frozen, ruang kasir. Untuk kesiapan teknologi dari UMKM Pentol Kabul ini masih menggunakan kasir tradisional, dan masih menggunakan tenaga kerja manusia untuk pembuatan pentol, siomay dan tahu. Tetapi untuk teknologi penjualannya sudah mengikuti zaman sudah banyak yang menjualkan lagi dengan *franchise* daripada di jualkan secara berkeliling menggunakan sepeda.

### **Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia**

Pelaksanaan tahap pekerjaan dalam bisnis Pentol Kabul dan pelaku bisnis sejenis memiliki pola waktu yang terstruktur. Tahap produksi diawali pada pukul 06.00 hingga 12.00, dengan pertimbangan bahwa pelanggan mulai berdatangan sekitar pukul 08.00 hingga 17.00. setiap tahap pengerjaan diperkirakan berlangsung kurang lebih 6 jam. Hal ini bertujuan untuk dapat menjaga kualitas dari produk dengan memperhatikan waktu dan tahapan produksi.

Aspek tenaga kerja juga perlu dievaluasi, di mana keunggulan *home industri* terletak pada keterlibatan anggota keluarga atau pekerja lokal yang menciptakan ikatan kuat. Namun, keterbatasan dalam merekrut atau memberikan pelatihan kepada tenaga kerja dapat menjadi hambatan dalam mencapai inovasi dan efisiensi operasional.

### **Aspek Keuangan**

Kebutuhan investasi Pentol Kabul Mojokerto dapat bekerja sama dengan konsultan bisnis, pelaku bisnis sejenis, dan beberapa pegawai terpercaya owner dalam penyusunan studi kelayakan bisnis. Dengan melibatkan pihak-pihak ini, owner dapat mendapatkan wawasan dan analisis yang lebih komprehensif terkait layak atau tidaknya bisnis ini dijalankan. Usaha ini owner dan pegawainya sudah menangani aspek studi kelayakan dari tangan pertama, biaya studi kelayakan bisnis dapat dinyatakan minimal

atau bahkan tidak ada. Ini menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya yang dimiliki.

Untuk rekrutmen tidak membutuhkan biaya karena owner dan pegawainya sudah melakukan operasional secara mandiri. Untuk perizinan usaha ini tidak mengeluarkan biaya untuk perizinan yang diperkirakan sebesar 0%. Ini menunjukkan kemungkinan adanya pembebasan biaya terkait perizinan atau pengelolaan yang efisien. Luas lahan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini adalah 80 m<sup>2</sup> dengan harga perolehan tanah sekitar Rp. 0, karena tanah tersebut merupakan milik sendiri.

Biaya yang dikeluarkan untuk pembangunan gedung atau bangunan per meter persegi diestimasi sekitar Rp. 150.000.000. Pembangunan dilakukan bersamaan dengan rumahnya, sehingga biaya yang dialokasikan untuk home industry sekitar Rp. 80.000.000. Dengan demikian, analisis kebutuhan investasi menunjukkan bahwa Pentol Kabul Mojokerto telah merencanakan investasinya dengan baik, mempertimbangkan efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan sumber daya yang dimilikinya.

Untuk kebutuhan modal kerja dibutuhkan beberapa analisis dari peralatan kantor yang membutuhkan kalkulator, mesin produksi yang dibutuhkan untuk mencetak adonan pentol, *furniture* yang diperlukan mencakup mesin pendinginan pentol dan meja, dan kendaraan yang diperlukan berupa pick-up dan sepeda motor. Dengan demikian, kebutuhan modal kerja Pentol Kabul Mojokerto terutama terkait dengan perolehan mesin produksi dan kendaraan operasional, sementara peralatan kantor dan *furniture* memberikan kontribusi yang lebih kecil namun masih relevan.

Untuk biaya operasional menjalankan Bisnis Pentol Kabuk Mojokerto diuraikan dalam beberapa komponen yakni (a) bahan-bahan produksi yang diperlukan seperti daging ayam, telur, bahan penyedap dan lainnya; (b) energi yang diperlukan yaitu energi angin dan energi panas; (c) gaji karyawan yang dikeluarkan dalam 1 bulan sebesar Rp. 1.500.000 sampai Rp. 2.000.000; (d) biaya kantor seperti pembelian gas elpiji, listrik, dan air; iuran dan sumbangan mengeluarkan iuran sebesar 100.000 setiap bulannya.

Umur permodalan untuk menjalankan bisnis Pentol Kabul berasal dari uang pribadi owner, serta pinjaman dari teman (Agus) dan saudara (Rifqi). Owner menyertakan modal sebesar 5 juta, sementara Agus dan Rifqi masing-masing menyertakan modal sebesar 2,5 juta. Dalam hal jangka waktu pengambilan hutang, diperkirakan butuh waktu sekitar 1 mingguan. Hal ini menunjukkan kesepakatan informal yang relatif singkat, sesuai dengan karakter hubungan dekat antara owner dan pihak yang memberikan pinjaman. Bisnis Pentol Kabul Mojokerto memiliki keunggulan dalam fleksibilitas dan kepemilikan yang bersifat lokal dan personal. Meskipun sumber modalnya terbatas, pengelolaan yang efisien dan hubungan kekeluargaan dapat menjadi fondasi yang kuat untuk kesuksesan bisnis ini.

### **Aspek AMDAL**

Beberapa aspek lingkungan yang mungkin terpengaruh oleh operasional Pentol Kabul adalah limbah dan penggunaan energi. Pertama-tama, aspek limbah perlu diperhatikan, terutama dalam konteks limbah produksi yang dihasilkan oleh proses pembuatan pentol. Daging ayam, tepung tapioka, dan bahan-bahan lainnya dapat

menghasilkan limbah padat yang memerlukan penanganan yang tepat agar tidak mencemari lingkungan sekitar. Oleh karena itu, Pentol Kabul perlu mempertimbangkan opsi daur ulang atau pemrosesan limbah secara ramah lingkungan.

Selain itu, aspek penggunaan energi juga perlu dievaluasi. Upaya untuk beralih ke sumber energi yang lebih berkelanjutan atau meningkatkan efisiensi energi dapat menjadi langkah positif dalam mengurangi dampak lingkungan negatif. Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial dan lingkungan, Pentol Kabul dapat mempertimbangkan implementasi praktik-praktik berkelanjutan yang lebih baik dalam operasional sehari-hari. Ini termasuk mengurangi limbah, menggunakan energi terbarukan, dan berkolaborasi dengan pihak terkait untuk mendukung keberlanjutan lingkungan. Dengan demikian, UMKM seperti Pentol Kabul dapat memberikan kontribusi positif terhadap komunitas dan lingkungan sekitarnya.

## Kesimpulan

Pentol Kabul memiliki strategi yang efektif dan potensi pasar yang positif di tingkat lokal. Dari segi teknik dan teknologi, Pentol Kabul di Mojokerto dianggap layak dengan kemampuannya mengadopsi teknologi yang mendukung operasional bisnis. Analisis aspek operasional dan ekonomi menyimpulkan bahwa Pentol Kabul telah berhasil mengelola sumber daya dengan efisien dan efektif, memperlihatkan perencanaan bisnis yang solid dan adaptabilitas terhadap perkembangan teknologi. Meskipun kinerja operasional dan ekonomi Pentol Kabul di Mojokerto sangat positif, perlu adanya kesadaran terhadap dampak lingkungan yang mungkin ditimbulkan. Upaya penanganan limbah produksi, evaluasi penggunaan energi, dan fokus pada keberlanjutan lingkungan menjadi langkah kunci untuk meminimalkan dampak negatif terhadap ekosistem sekitar. Keseluruhan, Pentol Kabul di Mojokerto dapat dianggap sebagai UMKM yang tidak hanya sukses secara finansial tetapi juga berkesinambungan, memperhatikan nilai-nilai lingkungan dan sosial. Hasil analisis ini dapat menjadi dasar untuk pengembangan lebih lanjut, optimalisasi strategi pemasaran, dan pertumbuhan bisnis di tengah dinamika pasar kuliner lokal yang kompetitif.

## Daftar Pustaka

- Al Idrus, S., Meldona, M., & Segaf, S. (2016). Pengaruh karakteristik sosio-kultural terhadap orientasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi perbandingan Kedah dan Malang.
- Diana, I. N., & Segaf, S. (2023). Exploring perceptions and elements of entrepreneurial behavior in Pesantren: Understanding fundamental concepts of entrepreneurial behavior. *Al-Tanzim: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 7(3), 962–972.
- Diana, I. N., Segaf, S., Ibrahim, Y., Minai, M. S., & Raza, S. (2020). Barriers to small enterprise growth in the developing countries: Evidences from case studies in Indonesia and Malaysia. *Academy of Strategic Management Journal*, 19, 1–10.
- Fauzi, E., & Hidayat, M. S. (2022). Pengaruh promosi penjualan, respon emosi dan lokasi terhadap perilaku pembelian impulsif pada produk outlet pentol kabul Cab. Sidoarjo. *Prosiding SNABM 1th 2022*, 1(1), 227–239.

- Lestari, D., Masruchin, & Nur Latifah, F. (2022). Penerapan strategi pemasaran syariah pada umkm franchise pentol kabul dalam meningkatkan pendapatan. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5(1), 216–229. [https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5\(1\).9243](https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5(1).9243)
- Rachmawati, A., Ardiansyah, D. C., Noviani, S. A., Azizah, N., Khoirotunnisa, F., & Wikartika, I. (2022). Pemberdayaan dan pemasaran wisata kuliner melalui bazar takjil & UMKM di sentra wisata kuliner Pondok Maritim Kelurahan Balas Klumprik Kecamatan Wiyung Kota Surabaya. 2(1), 92–96.
- Sarif, R., Susanto, R. M., Retnasih, N. R., & Segaf, S. (2023). Revolutionizing resilience: MSMEs' Journey with digital strategies in post-pandemic recovery. *JMK (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan)*, Vol 8(3). <https://ejournal.uniska-kediri.ac.id/index.php/ManajemenKewirausahaan/article/view/4145>
- Segaf, S. (2022). Moslempreneurship: Nurturing the entrepreneurial behaviour of Islamic Boarding School students in Indonesia. *Journal of Positive School Psychology*, 6(5), 1936–1944.
- Segaf, Salim, U., Aisjah, S., & Indrawati, N. K. (2021a). Behind entrepreneurial intention in Pesantren Perspectives. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)*, 12(6), 7502–7510.
- Segaf, Salim, U., Aisjah, S., & Indrawati, N. K. (2021b). Nationalism and entrepreneurial behavior, a pesantren's perspective and implementation in Indonesia. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)*, 12(6), 7556–7564.
- Sri Hartati, Y. (2021). Analisis pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 12(1), 79–92. <https://doi.org/10.55049/jeb.v12i1.74>