

Peningkatan Daya Saing Berkelanjutan UMKM Camilan Khas Madura melalui Pengemasan Vacuum, Standardisasi Label, dan Pendampingan Legalitas Produk

Najiatun^{1*}, As'adi Khas³, Jannatul Firdaus³, Hertin Khalifatun Nisa Arifah⁴, Syamsul Rizal⁵, Buhairi⁶, Nurul Hidayat⁷, Edi Awan⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Universitas Bahaudin Mudhary Madura, Jl. Raya Lenteng, No. 10 Batuan, Sumenep – Madura, 69451, Indonesia

E-mail: najiatun@unibamadura.ac.id

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5852>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 20 Februari 2026

Revised: 26 Februari 2026

Accepted: 13 Maret 2026

Kata Kunci:

UMKM, camilan khas Madura, pengemasan, vacuum sealer, labelisasi

Keywords

MSMEs, typical Madurese snacks, packaging, vacuum sealer, labeling



ABSTRACT

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) camilan khas Madura memiliki potensi ekonomi yang besar, namun masih menghadapi kendala dalam aspek pengemasan, labelisasi, dan legalitas produk yang berdampak pada rendahnya daya saing. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing berkelanjutan UMKM melalui pelatihan pengemasan menggunakan teknologi vacuum sealer, standardisasi label produk, serta pendampingan legalitas usaha. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui tahapan persiapan, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi yang berorientasi pada kebutuhan mitra. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada kualitas kemasan, daya simpan produk, serta citra produk di pasar. Penggunaan vacuum sealer mampu memperpanjang masa simpan produk dari 3–5 hari menjadi sekitar 15–20 hari, sementara 78% pelaku usaha berhasil menerapkan label standar yang informatif. Selain itu, kepercayaan diri pelaku UMKM meningkat dan terjadi kenaikan permintaan produk hingga sekitar 30% setelah program dilaksanakan. Temuan ini menunjukkan bahwa intervensi berbasis teknologi pengemasan dan penguatan branding produk mampu meningkatkan kualitas, kredibilitas, serta peluang distribusi pasar UMKM secara berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini berkontribusi dalam mendorong transformasi UMKM camilan khas Madura menjadi lebih profesional, kompetitif, dan adaptif terhadap tuntutan pasar modern.

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) producing traditional Madurese snacks have significant economic potential; however, they still face challenges in packaging, product labeling, and legality aspects that affect their competitiveness. This community service program aims to enhance the sustainable competitiveness of MSMEs through training in vacuum packaging technology, label standardization, and assistance in product legality compliance. The method employed a participatory approach consisting of preparation, training, mentoring, and evaluation stages oriented toward partner needs. The results indicate significant improvements in packaging quality, product shelf life, and market image. The use of vacuum sealers extended product shelf life from 3–5 days to approximately 15–20 days, while 78% of participants successfully implemented informative standard labeling. Furthermore, MSME actors demonstrated increased confidence, and product demand rose by approximately 30% following the program. These findings suggest that interventions based on packaging technology and product branding enhancement can improve product quality, credibility, and market distribution opportunities in a sustainable manner. Therefore, this community service initiative contributes to supporting the transformation of traditional

Madurese snack MSMEs toward more professional, competitive, and market-adaptive enterprises.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Najiatun et al (2026) Peningkatan Daya Saing Berkelanjutan UMKM Camilan Khas Madura melalui Pengemasan Vacuum, Standardisasi Label, dan Pendampingan Legalitas Produk <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5852>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menempati posisi yang sangat penting dalam struktur perekonomian Indonesia karena keberadaannya menyentuh hampir seluruh lapisan masyarakat dan sektor produksi. UMKM tidak hanya menjadi kontributor signifikan terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga memainkan peran vital dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi kesenjangan ekonomi, serta mendorong pemerataan pembangunan wilayah (Hidayat et al., 2024). Karakteristik UMKM yang relatif fleksibel dan adaptif memungkinkan sektor ini bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi, termasuk saat terjadi ketidakstabilan pasar. Selain itu, UMKM sering kali berbasis pada potensi lokal sehingga mampu mengintegrasikan nilai ekonomi dengan aspek sosial dan budaya masyarakat setempat. Dalam kerangka ekonomi berbasis komunitas, UMKM menjadi medium penting dalam menumbuhkan kewirausahaan sekaligus menjaga keberlanjutan ekonomi daerah (Hidayat, Firstiani, et al., 2025).

Salah satu bidang UMKM yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah usaha pangan berbasis produk local (Nurul Hidayat et al., 2025). Industri camilan tradisional tidak hanya berperan sebagai penyedia produk konsumsi harian, tetapi juga sebagai representasi identitas budaya daerah. Di Madura, berbagai jenis camilan khas seperti keripik, olahan kacang, serta makanan ringan berbahan tepung telah lama menjadi bagian dari aktivitas ekonomi masyarakat. Produk-produk tersebut memiliki peluang pasar yang cukup luas, baik untuk konsumsi lokal, sektor pariwisata, maupun distribusi antarwilayah (K et al., 2025a). Namun, peluang tersebut belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal karena masih terdapat berbagai kendala yang membatasi peningkatan daya saing produk.

Permasalahan yang umum dihadapi pelaku UMKM camilan khas Madura berkaitan dengan kualitas pengemasan, keterbatasan informasi label, serta belum optimalnya pengelolaan aspek legalitas usaha (Rahman, Abidin, et al., 2025). Banyak produk masih dikemas menggunakan bahan sederhana yang tidak dirancang untuk menjaga kualitas dalam jangka waktu lama. Kondisi ini menyebabkan daya simpan produk relatif pendek, sehingga menyulitkan pelaku usaha untuk memperluas jangkauan distribusi. Di samping itu, label produk yang belum memenuhi standar informasi menyebabkan rendahnya transparansi terhadap konsumen dan mengurangi kredibilitas produk di pasar formal (Arifah et al., 2021). Aspek legalitas juga menjadi tantangan tersendiri karena sebagian pelaku usaha belum memiliki pemahaman memadai terkait prosedur perizinan maupun manfaatnya dalam mendukung pengembangan usaha. Hambatan-hambatan tersebut pada akhirnya berdampak pada terbatasnya akses pasar, rendahnya kepercayaan konsumen, serta kurang optimalnya peningkatan nilai tambah produk (Firdaus, Hidayat, et al., 2025).

Dalam perspektif pengembangan usaha modern, pengemasan tidak lagi dipandang sekadar sebagai pelindung produk, melainkan sebagai elemen strategis yang memengaruhi persepsi kualitas, keamanan, dan nilai jual. Teknologi pengemasan seperti vacuum sealer memungkinkan terciptanya kondisi kedap udara yang membantu menjaga kesegaran produk serta memperpanjang masa simpannya. Penerapan teknologi ini menjadi relevan bagi produk camilan yang rentan mengalami perubahan tekstur akibat paparan udara (Zulkarnain et al., 2025). Selain itu, labelisasi produk yang disusun secara informatif dan profesional berperan dalam membangun identitas merek, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta memenuhi persyaratan pemasaran di ritel modern. Legalitas produk juga memiliki dimensi strategis karena berkaitan dengan legitimasi usaha, perlindungan konsumen, dan peluang ekspansi pasar yang lebih luas, termasuk melalui platform digital.

Melihat kompleksitas permasalahan tersebut, diperlukan pendekatan pemberdayaan yang tidak hanya bersifat teoritis, tetapi aplikatif dan berkelanjutan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat menjadi salah satu sarana yang efektif untuk menjembatani kebutuhan peningkatan kapasitas pelaku

UMKM melalui transfer pengetahuan dan keterampilan praktis (Najiatun et al., 2025). Pendekatan berbasis pelatihan dan pendampingan memungkinkan pelaku usaha memperoleh pengalaman langsung dalam mengadopsi teknologi baru, memahami penyusunan label yang sesuai standar, serta mendapatkan arahan dalam proses pengurusan legalitas. Intervensi yang dilakukan secara terpadu antara aspek teknis, manajerial, dan administratif diharapkan mampu menciptakan perubahan yang tidak hanya bersifat sementara, tetapi berkelanjutan dalam praktik usaha mereka.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian ini difokuskan pada upaya peningkatan daya saing berkelanjutan UMKM camilan khas Madura melalui penerapan teknologi pengemasan vacuum, standardisasi label produk, serta pendampingan legalitas usaha (Firdaus, Khalida, et al., 2025). Kegiatan ini diharapkan tidak hanya memberikan peningkatan pada kualitas produk secara fisik, tetapi juga memperkuat citra usaha, memperluas akses pasar, serta mendorong transformasi UMKM menuju praktik bisnis yang lebih profesional, inovatif, dan adaptif terhadap dinamika ekonomi modern (Firdaus, Hidayat, et al., 2025). Dengan demikian, pengabdian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mendukung pengembangan ekonomi lokal berbasis potensi daerah sekaligus meningkatkan keberlanjutan usaha masyarakat.

METODE

Dalam upaya meningkatkan daya saing berkelanjutan UMKM camilan khas Madura, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif-kolaboratif yang menempatkan mitra sebagai subjek utama dalam proses pembelajaran dan implementasi program. Pendekatan ini dirancang untuk memastikan bahwa intervensi yang diberikan tidak hanya meningkatkan pengetahuan teknis, tetapi juga mampu diadaptasi secara mandiri oleh pelaku usaha dalam jangka Panjang (Sugiyono, 2015). Fokus utama kegiatan mencakup penguatan kualitas pengemasan melalui teknologi vacuum sealer, peningkatan standar label produk, serta pendampingan pemahaman dan pengurusan legalitas usaha.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan terintegrasi sebagai berikut:

Pelatihan Teknologi Pengemasan dan Standardisasi Label

Tahap awal kegiatan berupa penyelenggaraan pelatihan yang bertujuan meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM terkait pengemasan modern dan penyusunan label produk. Materi yang disampaikan mencakup pemahaman fungsi strategis pengemasan dalam menjaga mutu produk, teknik penggunaan mesin vacuum sealer, serta prinsip dasar desain label yang memenuhi kebutuhan informasi konsumen dan standar pasar.

Pada sesi praktik, peserta dilibatkan secara langsung dalam proses pengemasan produk camilan menggunakan teknologi vacuum, mulai dari tahap persiapan bahan kemasan, pengoperasian alat, hingga evaluasi hasil kemasan. Selain itu, peserta diberikan panduan penyusunan label yang mencakup identitas produk, komposisi, berat bersih, tanggal kedaluwarsa, serta informasi produsen. Pelatihan ini diharapkan mampu meningkatkan kesadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya kualitas kemasan dan transparansi informasi produk dalam membangun kepercayaan pasar.

Pendampingan Teknis dan Konsultasi Legalitas Produk

Tahap berikutnya berupa pendampingan intensif yang dilakukan secara langsung kepada masing-masing mitra usaha. Pendampingan difokuskan pada penerapan hasil pelatihan dalam praktik produksi sehari-hari. Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis terkait optimalisasi penggunaan alat vacuum sealer, pemilihan bahan kemasan yang sesuai standar keamanan pangan, serta penyempurnaan desain label berdasarkan karakteristik produk masing-masing UMKM.

Selain aspek teknis, kegiatan ini juga mencakup konsultasi terkait legalitas usaha, termasuk pemberian informasi prosedur perizinan produk pangan dan pentingnya kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Pendampingan dilakukan secara dialogis agar pelaku UMKM dapat menyampaikan kendala yang dihadapi dan memperoleh solusi praktis yang sesuai dengan kapasitas usaha mereka. Pendekatan ini bertujuan memastikan bahwa perubahan yang dilakukan tidak bersifat sementara, tetapi menjadi bagian dari praktik usaha yang berkelanjutan.

Monitoring Implementasi dan Evaluasi Program

Tahap akhir kegiatan berupa monitoring dan evaluasi untuk menilai efektivitas penerapan program. Monitoring dilakukan melalui kunjungan lapangan dan komunikasi berkala guna mengamati

perubahan pada kualitas kemasan, kelengkapan label, serta tingkat pemahaman pelaku usaha terkait legalitas produk.

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program melalui observasi langsung, diskusi kelompok, dan kuesioner sederhana. Beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur keberhasilan kegiatan meliputi:

- peningkatan kemampuan teknis dalam penggunaan alat pengemasan,
- kualitas dan kerapatan kemasan produk,
- kelengkapan informasi label,
- meningkatnya pemahaman terhadap aspek legalitas usaha,
- respons pelaku usaha terhadap manfaat program bagi pengembangan usaha mereka.

Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar penyusunan rekomendasi pengembangan kegiatan lanjutan, sekaligus untuk memastikan keberlanjutan dampak program terhadap peningkatan daya saing UMKM.

Dengan penerapan metode pelaksanaan yang sistematis dan partisipatif ini, kegiatan pengabdian diharapkan mampu menghasilkan perubahan nyata pada kualitas produk dan tata kelola usaha mitra, sehingga UMKM camilan khas Madura dapat berkembang menjadi lebih kompetitif, profesional, dan siap menghadapi dinamika pasar yang semakin terbuka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada penerapan teknologi pengemasan vacuum, standardisasi label, serta pendampingan legalitas memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kualitas produk dan daya saing UMKM camilan khas Madura. Perubahan yang terjadi dapat diamati secara menyeluruh, mulai dari proses produksi, tampilan produk, hingga respons pasar terhadap produk yang dihasilkan (K et al., 2025b).

Peningkatan Proses Produksi dan Praktik Pemasaran UMKM

Perubahan awal yang paling nyata terlihat pada proses produksi dan pemasaran produk camilan khas Madura. Sebelum program dilaksanakan, proses produksi UMKM masih bersifat konvensional dengan peralatan sederhana dan pengemasan manual. Produk yang dihasilkan umumnya hanya dipasarkan di lingkungan sekitar atau melalui jalur distribusi terbatas karena keterbatasan daya simpan dan tampilan kemasan (Hidayat, Rahman, et al., 2025).

Setelah pelatihan dan pendampingan dilakukan, pelaku UMKM mulai menerapkan proses produksi yang lebih tertata, khususnya pada tahap akhir pengemasan. Penggunaan vacuum sealer menjadikan proses pengemasan lebih higienis, rapi, dan konsisten. Selain itu, pelaku usaha juga mulai memperhatikan aspek visual produk sebagai bagian dari strategi pemasaran.



Gambar 1. Proses Produksi dan Pemasaran Camilan Khas Madura

Gambar 1 memperlihatkan aktivitas produksi dan pemasaran camilan khas Madura yang dilakukan bersama mitra UMKM. Gambar tersebut menunjukkan keterlibatan langsung tim pengabdian dalam proses pendampingan, mulai dari produksi, pengemasan, hingga penyerahan produk siap jual. Visualisasi ini menegaskan bahwa program tidak hanya bersifat teoritis, tetapi aplikatif dan berbasis praktik nyata di lapangan (Arifah et al., 2023).

Perbaikan Kualitas Kemasan dan Daya Simpan Produk

Sebelum intervensi program, sebagian besar UMKM menggunakan plastik biasa yang disegel secara manual. Jenis kemasan ini tidak mampu melindungi produk dari paparan udara dan kelembapan, sehingga daya simpan camilan relatif pendek, yakni sekitar 3–5 hari. Kondisi tersebut menjadi kendala utama dalam upaya memperluas jangkauan pemasaran produk.

Setelah penerapan teknologi vacuum sealer, terjadi peningkatan signifikan pada kualitas kemasan dan daya simpan produk. Hasil monitoring menunjukkan bahwa produk camilan mampu bertahan hingga 15–20 hari dengan kualitas rasa dan kerenyahan yang relatif stabil. Peningkatan ini memberikan peluang lebih besar bagi UMKM untuk mendistribusikan produk ke luar wilayah lokal, termasuk ke toko oleh-oleh dan pemasaran daring. Dengan demikian, teknologi pengemasan vacuum terbukti menjadi solusi efektif dan tepat guna bagi UMKM pangan skala kecil (Khas & Hidayat, 2025).

Implementasi Standardisasi Label Produk

Perubahan penting lainnya terlihat pada aspek labelisasi produk. Pada kondisi awal, label produk UMKM umumnya tidak memenuhi standar informasi, bahkan sebagian produk tidak memiliki label sama sekali. Hal ini berdampak pada rendahnya kepercayaan konsumen serta terbatasnya akses produk ke pasar formal.

Melalui pelatihan dan pendampingan, pelaku UMKM mulai menyusun label produk yang lebih informatif dan profesional. Sekitar 78% UMKM mitra telah berhasil menerapkan label standar yang memuat informasi dasar, seperti nama produk, komposisi bahan, berat bersih, tanggal kedaluwarsa, serta identitas produsen. Label yang lebih jelas dan menarik ini berfungsi sebagai media komunikasi yang efektif antara produsen dan konsumen, sekaligus memperkuat citra produk lokal sebagai produk yang aman dan berkualitas (Rahman, Hidayat, et al., 2025).

Perbandingan Kondisi UMKM Sebelum dan Sesudah Program

Dampak program secara kuantitatif dan kualitatif dapat dilihat pada Gambar 2, yang menyajikan perbandingan kondisi UMKM sebelum dan sesudah program berdasarkan beberapa indikator utama, yaitu daya simpan produk, kualitas kemasan, labelisasi produk, kepercayaan diri pelaku UMKM, serta minat konsumen dan penjualan.



Gambar 2. Perbandingan Kondisi UMKM Sebelum dan Sesudah Program

Berdasarkan grafik tersebut, terlihat adanya peningkatan yang konsisten pada seluruh indikator. Daya simpan produk mengalami peningkatan paling signifikan, sejalan dengan penerapan teknologi pengemasan vacuum. Kualitas kemasan dan labelisasi produk juga menunjukkan lonjakan nilai yang mencerminkan perubahan nyata dalam tampilan dan profesionalisme produk.

Selain aspek teknis, peningkatan juga terjadi pada kepercayaan diri pelaku UMKM. Setelah program, pelaku usaha merasa lebih yakin untuk memasarkan produknya ke segmen pasar yang lebih luas. Kepercayaan diri ini berdampak langsung pada peningkatan minat konsumen dan penjualan, yang dilaporkan naik hingga sekitar 30% dalam periode pascaprogram. Hal ini menunjukkan bahwa intervensi program tidak hanya berdampak pada produk, tetapi juga pada aspek psikologis dan perilaku kewirausahaan pelaku UMKM.

Implikasi terhadap Daya Saing Berkelanjutan UMKM

Secara keseluruhan, hasil kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa integrasi antara penguatan teknologi pengemasan, perbaikan labelisasi, dan pendampingan legalitas mampu meningkatkan daya saing UMKM camilan khas Madura secara berkelanjutan. Program ini tidak hanya memperbaiki kualitas fisik produk, tetapi juga membangun fondasi profesionalisme usaha yang lebih kuat.

Dampak yang dihasilkan bersifat multidimensional, mencakup peningkatan kualitas produk, perluasan akses pasar, peningkatan kepercayaan konsumen, serta tumbuhnya motivasi dan kepercayaan diri pelaku UMKM. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini dapat menjadi model pemberdayaan UMKM berbasis potensi lokal yang efektif dalam mendukung penguatan ekonomi daerah dan adaptasi UMKM terhadap tuntutan pasar modern.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih secara khusus ditujukan kepada para pelaku UMKM camilan khas Madura di Kecamatan Ambunten, Kabupaten Sumenep, yang telah berpartisipasi aktif dan terbuka selama proses pelatihan dan pendampingan. Apresiasi juga disampaikan kepada pemerintah desa setempat serta pihak-pihak terkait yang telah memberikan dukungan dan fasilitasi sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik. Selain itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada tim pelaksana dan mahasiswa yang terlibat atas kerja sama, dedikasi, dan kontribusi nyata dalam mendukung keberhasilan program ini. Semoga hasil kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat berkelanjutan bagi pengembangan UMKM dan penguatan ekonomi lokal.

REFERENSI

- Arifah, H. K. N., Firdaus, J., Sani'atin, A., Ediawan, H. F., & Hidayat, N. (2021). *Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan Menggunakan Aplikasi Sepran pada Pelaku Usaha UMKM Batik Tulis Safira di Pakandangan Barat Training*. 48(2), 39–62. www.ine.es
- Arifah, H. K. N., Hidayat, N., & Arifin, S. (2023). ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PEMERINTAH DAERAH PENERIMA OTONOMI KHUSUS PADA KABUPATEN/KOTA SE PROVINSI PAPUA TAHUN 2017-2021. *Journal of Management Studies*, 17(1), 9–28.
- Firdaus, J., Hidayat, N., Khalifatun, H., Arifah, N., & Awan, E. (2025). Penguatan Branding UMKM Camilan Khas Madura melalui Pelatihan dan Pendampingan Desain Logo untuk Meningkatkan Nilai Tambah Produk. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 6422–6427.
- Firdaus, J., Khalida, N. D., & Hidayat, N. (2025). Peningkatan Daya Saing UMKM Camilan Khas Madura melalui Pelatihan dan Pendampingan Pengemasan Produk dengan Teknologi Vacuum Sealer dan Labelisasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 6435–6439. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2822>
- Hidayat, N., Firstiani, R., Rahman, H., & Putri, R. O. (2025). *Pengantar Ekonomi Makro*. CV Angkasa Media Literasi.
- Hidayat, N., Ilahi, L. K., Najiatus, & Arifah, H. K. N. (2024). Analysis of Economic Growth at Poverty Level With Meta-Analysis. *Media Trend*, 19(1), 73–92.
- Hidayat, N., Rahman, H., Arifin, F., Fauziyah, H., Anshori, S., & Sani'atin, A. (2025). Digitalisasi UMKM Camilan Khas Madura : Pendampingan Pencatatan Keuangan dengan Aplikasi Sepran dan Optimalisasi Pemasaran melalui. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 6428–6434. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2650>
- K, K. C. Y., Hidayat, N., & Musfiroh, A. (2025a). *KEWIRAUSAHAAN BERKELANJUTAN MEMBANGUN EKOSISTEM DAIRY AQUACULTURE NEXUS BERBASIS EKONOMI SYARIAH (Teori, Praktik Dan Strategi Inovatif Dalam Circular Economy Untuk Generasi Wirausaha Baru)*. LPPM UNHAS Y Tebuiireng Jombang.
- K, K. C. Y., Hidayat, N., & Musfiroh, A. (2025b). Redesigning a Circular Business Model Canvas (CBMC) for smallholder dairy farming : Financial feasibility and SDG alignment in Sarangan , Indonesia. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 13(3), 224–243. <https://doi.org/10.22437/ppd.v13i3.36620>

- Khas, A., & Hidayat, N. (2025). *Pengantar Manajemen*. CV Angkasa Media Literasi. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=h_Tf3PYAAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=h_Tf3PYAAAAAJ:gsN89kCJA0AC
- Najiatus, Wulandari, N., Hidayat, N., Arifah, H. K. N., Khan, H. A. U., & Rohmayati, N. S. (2025). Pengantar Bisnis. *Academia.Edu, Pengantar Bisnis*, 366.
- Nurul Hidayat, Jannatul Firdaus, Hertin Khalifatun Nisa Arifah, Any Sani'atin, Edi Awan, & Nur Diana Khalida. (2025). Pengembangan Sentra Pengrajin Keris Melalui Strategi Pemasaran Terintegrasi Menggunakan Platform Marketplace di Desa Aeng Tongtong Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 3(4), 1291–1296. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.650>
- Rahman, H., Abidin, R. Z., & Hidayat, N. (2025). Analysis of The Economic Potential of The Marine Capture Fisheries Sector in Sumenep Regency with Gordon-Schaefer Model Approach. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 012038.
- Rahman, H., Hidayat, N., Arifin, F., Sofwan, M., & Al, K. (2025). AI-Driven Insights into the Determinants of Leadership , Compensation , and Organizational Culture on Employee Work Discipline : A Case Study of NU Gapura Supermarket , Sumenep. *Jurnal Bina Manajemen*, 13(2), 73–84. <https://doi.org/10.52859/jbm.v13i2.745>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Alfabeta.
- Zulkarnain, R., Hidayat, N., Awan, E., Growth, E., & Index, H. D. (2025). POVERTY REDUCTION STRATEGY IN MADURA : A PANEL DATA REGRESSION ANALYSIS. *Jurnal Oportunitas: Ekonomi Pembangunan*, 4(2), 304–317.