

Ide Jualan Es Lumut Viral Datangkan Keuntungan Berlipat Setiap Harinya

Trias Marita Uswatun Chasanah¹, M Firdaus Firmansyah², Achmad Alfian Dafa Salafin³, Wiwik Safitri⁴, Dilla Tasya Anjani⁵, Christina Wulansari⁶, Fanny Dwi Puspitasari⁷

Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika, Surabaya, Indonesia

*e-mail: triasmaritaa@gmail.com¹, firdausfirmansyh02@gmail.com², alfindfs5@gmail.com³,
wiwiksafitri12292001@gmail.com⁴, dillatasya2909@gmail.com⁵, c.wulansari@stiemahardhika.ac.id⁶,
fanny.dwi@stiemahardhika.ac.id⁷

Nomor Telepon Author: 081336743947

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
14.01.2024	26.01.2024	30.01.2024	25.02.2024

Abstract: *This community service aims to present a SWOT analysis to provide support to the company PT SJL in facing the challenges of increasing competition in the logistics industry. This SWOT approach identifies internal strengths, weaknesses, opportunities and external threats. From this analysis, 13 recommended actions were produced which were ordered based on priority to improve operational performance. S-O (optimizing strengths to take advantage of opportunities) and W-O (overcoming weaknesses to take advantage of opportunities) strategies are the main focus. Implementation of subsequent corrective actions is carried out by considering the resources owned by PT SJL, in accordance with predetermined priorities. It provides systematic and adaptive guidance to improve a company's competitiveness in a dynamic business environment.*

Keywords: *Logistic, Performance, SWOT*

Abstrak: Naskah pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menyajikan strategi perbaikan menggunakan analisis SWOT yang dilakukan dalam memberikan dukungan terhadap perusahaan PT SJL dalam menghadapi tantangan meningkatnya persaingan di industri logistik. Pendekatan SWOT ini melalui identifikasi faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Dari analisis tersebut, dihasilkan 13 rekomendasi tindakan yang diurutkan berdasarkan prioritas untuk meningkatkan kinerja operasional. Strategi S-O (mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang) dan W-O (mengatasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang) menjadi fokus utama. Implementasi tindakan perbaikan selanjutnya dilakukan dengan mempertimbangkan sumber daya yang dimiliki PT SJL, sesuai dengan prioritas yang telah ditentukan. Ini memberikan panduan yang sistematis dan adaptif untuk meningkatkan daya saing perusahaan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Kata kunci: Logistik, Kinerja, SWOT

1. PENDAHULUAN

Perguruan tinggi bertanggung jawab tidak hanya untuk mentransfer pengetahuan teoritis kepada mahasiswa, tetapi juga untuk membekali mereka dengan keterampilan praktis yang diperlukan dalam menghadapi dinamika dunia bisnis yang terus berubah. Di tengah tuntutan pasar yang semakin kompleks, program kewirausahaan di perguruan tinggi muncul sebagai upaya nyata untuk melibatkan mahasiswa dalam pengalaman bisnis langsung.

Salah satu bentuk implementasi program kewirausahaan yang menarik adalah melalui pengembangan penjualan produk tertentu, dan dalam penelitian ini, Es Lumut ini menjadi fokus utama studi kasus. Sebagai produk minuman yang viral dan populer, Es Lumut menawarkan peluang untuk menggali aspek-aspek bisnis seperti produksi, pemasaran, manajemen keuangan, dan interaksi dengan pasar konsumen.

Pentingnya memahami efektivitas program kewirausahaan mahasiswa, terutama dalam konteks pengembangan penjualan produk spesifik seperti Es Lumut, muncul sebagai kebutuhan

mendesak dalam mempersiapkan mahasiswa untuk memasuki dunia bisnis yang kompetitif. Evaluasi mendalam terhadap program semacam ini menjadi penting untuk memastikan bahwa mereka memberikan manfaat maksimal dalam pengembangan keterampilan, pemahaman bisnis, dan jiwa kewirausahaan mahasiswa.

Konteks perguruan tinggi, pengembangan kewirausahaan di kalangan mahasiswa menjadi topik penting. Di era globalisasi ini, keterampilan kewirausahaan tidak hanya menjadi keunggulan kompetitif lulusan, namun juga mempunyai dampak signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Seiring dengan meningkatnya fokus pada kewirausahaan mahasiswa, banyak penelitian telah dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas program yang bertujuan untuk meningkatkan kewirausahaan di kalangan mereka.

Dalam kerangka ini, penelitian ini bertujuan untuk merinci dan mengevaluasi efektivitas Program Kewirausahaan Mahasiswa, dengan penekanan khusus pada Studi Kasus Pengembangan Penjualan Minuman Es Lumut. Beberapa pertanyaan kunci yang akan dijawab meliputi sejauh mana program ini berhasil meningkatkan keterampilan kewirausahaan mahasiswa, apa dampaknya terhadap perkembangan bisnis minuman Es Lumut, dan bagaimana pengalaman ini dapat dijadikan panduan untuk perbaikan program-program serupa di masa depan.

Es lumut adalah salah satu minuman segar yang sangat digemari oleh masyarakat di seluruh Indonesia. Minuman ini terbuat dari es batu dan jelly yang diserut dengan halus, kemudian dicampur dengan sirup atau perasa lainnya dan gula. Es lumut merupakan minuman yang sangat cocok untuk dinikmati saat cuaca sedang panas. Es lumut ini juga memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi dan memiliki berbagai varian rasa.

Es lumut merupakan minuman yang sangat mudah dibuat. Bahan – bahan yang diperlukan untuk membuat es lumut sangat mudah untuk dicari dengan harga yang lumayan terjangkau di kantong. Es lumut juga dapat dibuat dalam jumlah yang banyak, sehingga sangat cocok untuk dijadikan ladang bisnis. Dengan modal yang terbilang relatif kecil, Anda sudah bisa memulai usaha es lumut. Berikut adalah beberapa tips untuk memulai es lumut :

1. Pilih lokasi yang strategis : Usaha es lumut akan lebih sukses dan menghasilkan jika Anda memilih lokasi yang strategis untuk penjualan es lumut. Misalnya di dekat sekolah, kampus, atau tempat-tempat keramaian lainnya.
2. Buatlah es lumut yang segar dan enak : Kunci sukses es lumut adalah membuat es lumut yang segar dan enak dengan cara menggunakan bahan – bahan yang berkualitas dan fresh, dengan dibuat sesuai resep yang Anda inginkan.
3. Berikan harga yang terjangkau : Harga es lumut haruslah dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat. Anda bisa memberikan harga yang lebih murah dari harga es lumut yang dijual di pasaran.
4. Promosikan usaha Anda : Promosikan usaha Anda dengan berbagai cara, misalnya dengan memberikan brosur, memasang banner, atau membuat iklan di sosial media terutama yang paling diminati dengan membuat konten agar menarik perhatian para calon pembeli.

Es lumut minuman khas menyegarkan yang sangat populer di kalangan pecinta makanan. Menggabungkan rasa manis dan sejuk, es lumut tidak hanya menjadi minuman menyegarkan, tetapi juga kombinasi rasa yang menggugah selera. Mari kita lihat lebih dekat pesona es lumut yang memikat hati banyak orang.

1. Asal usul yang menarik : Lumut es yang juga biasa disebut sebagai "bubur sumsum" di beberapa daerah, mempunyai asal usul yang bersejarah. Berakar dari tradisi kuliner

Indonesia, es lumut terbuat dari ampas kelapa yang lembut dan kenyal. Seiring berjalannya waktu, variasi rasa dan penyajian es lumut meningkat pesat sehingga menciptakan beragam pilihan kenikmatan.

2. Bahan baku berkualitas : Kelezatan es lumut tidak terlepas dari pemilihan bahan baku yang berkualitas. Ampas kelapa segar, santan kental, dan gula merah menjadi bahan utama yang memberi cita rasa unik pada es lumut. Perpaduan ini menciptakan perpaduan rasa yang nikmat dan tekstur yang menarik.
3. Kombinasi rasa beragam : Salah satu daya tarik es lumut adalah kemampuannya menghadirkan kombinasi rasa yang beragam. Mulai dari rasa original hingga pandan, kelapa muda, dan coklat, es lumut menawarkan pilihan yang akan menggugah selera setiap konsumen. Kreativitas dalam menciptakan rasa yang berbeda menjadikan es lumut sebagai minuman yang dapat disesuaikan dengan selera pribadi.
4. Tekstur yang menyegarkan : Tekstur ampas kelapa yang lembut dan kenyal merupakan tekstur yang tidak akan pernah Anda lupakan begitu mencobanya. Es lumut yang disajikan dalam bentuk lumut yang unik memberikan rasa segar di setiap gigitan. Sempurna untuk mengalahkan panas atau sebagai hidangan penutup yang menyenangkan.
5. Kemasan menarik penyajian : Es lumut kerap menarik perhatian, mulai dari mangkok tradisional hingga kemasan modern dengan beragam topping, es lumut menjadi sajian instagramable. Kemasannya yang menarik memberikan nilai tambah dan membuat Anda tidak hanya ingin menikmati es lumutnya, tapi juga berfoto dan membagikannya ke media sosial.
6. Peran kebudayaan dalam tradisi : Kuliner es lumut juga berperan dalam tradisi budaya. Sering disajikan pada acara-acara khusus atau sebagai hidangan tradisional, es lumut menjadi bagian dari identitas kuliner lokal yang dihargai oleh masyarakat.

Menikmati es lumut disetiap kesempatan dengan cita rasa dan pesonanya yang nikmat, es lumut tidak hanya menjadi minuman segar, tetapi juga merupakan salah satu kekayaan kuliner yang patut disyukuri. Mulai dari rasa autentik hingga variasi modern yang inventif, es lumut tetap menjadi minuman yang menarik bagi banyak orang. Nikmati es krim lumut di setiap kesempatan dan nikmati gigitannya. Jika Anda mengikuti tips di atas, Anda bisa memulai bisnis es krim lumut yang sukses dan menguntungkan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan kontribusi terhadap rincian rumusan masalah pada pemahaman tentang efektivitas program kewirausahaan mahasiswa dengan fokus pada pengembangan penjualan produk kuliner. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi lembaga perguruan tinggi, pembuat kebijakan, dan praktisi bisnis dalam mengoptimalkan program-program kewirausahaan, memastikan bahwa mereka memberikan manfaat yang nyata dalam membentuk mahasiswa sebagai individu yang siap berkontribusi dalam dunia bisnis yang dinamis. Bagian ini didukung kajian literatur yang dijadikan sebagai penunjang konsep penelitian. Penulis dituntut menyajikan kajian literatur yang primer (referensi artikel jurnal dan prosiding konferensi) dan mutakhir (referensi yang dipublikasikan dalam selang waktu 10 tahun terakhir). Kajian literatur tidak terbatas pada teori saja, tetapi juga bukti-bukti empiris. Perkaya bagian pendahuluan ini dengan upaya-upaya yang pernah dilakukan pihak lain. Artikel ini merupakan hasil penelitian yang merupakan hilirisasi dari hasil penelitian, dapat berupa hasil penelitian sendiri maupun peneliti lain.

2. METODE

Metode penerapan merujuk pada pendekatan ilmiah yang digunakan untuk memecahkan masalah atau mengembangkan pengetahuan. Secara umum, metode penelitian melibatkan teknik-teknik ilmiah untuk memperoleh data yang valid dengan tujuan menemukan, mengembangkan, dan

membuktikan pengetahuan tertentu. Pengetahuan ini pada akhirnya membantu kita dalam memahami, menyelesaikan, dan meramalkan permasalahan tertentu (Sugiyono, 2009).

Pendekatan metode penelitian deskriptif kualitatif digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai suatu fenomena tanpa melakukan pengukuran variabel secara numerik. Penelitian ini berfokus pada deskripsi dan interpretasi data kualitatif, seperti wawancara, observasi, atau analisis konten, untuk menggambarkan karakteristik suatu situasi atau peristiwa.

Penelitian ini dilakukan di STIE Mahardhika dengan menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif. Pendekatan ini bertujuan untuk mengembangkan keterampilan bisnis, memahami proses menjadi wirausaha, meningkatkan kreativitas, dan mempersiapkan diri untuk menjadi pengusaha yang sukses di masa depan. Fokus penelitian terletak pada persepsi, pengalaman peserta, serta cara mereka memahami kehidupan. Oleh karena itu, pendekatan penelitian deskriptif kualitatif dipilih sebagai metode yang paling cocok. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data mendalam mengenai perspektif dan pengalaman. Penelitian ini menggunakan teknik survei kuesioner untuk mengumpulkan data dari responden. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk menjelaskan, memahami, dan menggambarkan fenomena penelitian secara mendalam. Data kualitatif dapat memberikan wawasan yang sulit diukur secara kuantitatif, sehingga membantu mendapatkan pemahaman yang tepat mengenai efektivitas kewirausahaan. Dalam analisis data kualitatif, peneliti akan mengumpulkan dan menganalisis data untuk mengidentifikasi tema-tema atau pola-pola yang muncul. Pendekatan analisis tematik digunakan untuk mengidentifikasi tema-tema yang muncul dari data yang dikumpulkan. Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat lebih mudah mengenali tema-tema yang terkait dengan pengalaman dan persepsi partisipan terhadap efektivitas suatu perusahaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi efektivitas program kewirausahaan mahasiswa dengan melakukan studi kasus terhadap pengembangan usaha Es Lumut. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dengan data diperoleh melalui survei kuesioner terhadap pelanggan yang merupakan peserta dalam penjualan Es Lumut. Kontribusi yang dilakukan pelanggan dalam menjadi responden, yaitu sebanyak 13 responden dari banyaknya pelanggan. Mengenai masalah umur manusia Es Lumut dapat terkait dengan preferensi rasa, tekstur dan kebutuhan nutrisi yang berubah seiring bertambahnya usia. Kategori umur menurut Depkes RI (2009) yaitu :

1. Masa balita = 0 – 5 th,
2. Masa kanak-kanak = 5 – 11 th,
3. Masa remaja = 12 – 25 th,
4. Masa dewasa = 26 - 45 th,
5. Masa lansia = 46 - 65 th,
6. Masa manula = > 65 th.

Dalam makanan, usia dapat mempengaruhi jenis makanan seperti : bayi memerlukan makanan yang bergizi membutuhkan ASI atau formula khusus, anak-anak dan remaja lebih bebas dalam makanan tetapi harus digaris bawahi bahwa mereka tetap memerlukan nutrisi untuk pertumbuhan dan perkembangan seperti Es Lumut mungkin anak-anak serta remaja lebih suka dengan makanan tersebut dikarenakan lebih sederhana, lalu pada orang dewasa dan lansia perlu lebih memperhatikan nutrisi.

Selera makanan orang dewasa dan lansia rata-rata lebih menghargai variasi nutrisi dan tekstur yang lebih lembut atau mudah dikunyah. Lansia perlu menjaga pola makan yang seimbang untuk memenuhi kebutuhan nutrisi dan menjaga kesehatan. Selain itu, pertimbangan kesehatan seperti kandungan garam, lemak, dan kalori juga dapat mempengaruhi pilihan makanan, terutama pada usia

lanjut. Hasil survei kuesioner menunjukkan bahwa terdapat perbandingan 60% kalangan remaja dan 40% kalangan dewasa. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar partisipan dalam studi ini adalah remaja yang memiliki minat untuk mengonsumsi Es Lumut. Akan tetapi ada juga kalangan orang dewasa yang mengonsumsi Es Lumut. Usia remaja mendominasi penjualan hal tersebut kemungkinan dapat terjadi dikarenakan lingkungan kami berada di usia remaja yang mana hal tersebut mempengaruhi penjualan kami.

Berdasarkan hasil analisis, menurut responden harga Es Lumut yang terjangkau yaitu 15.000. Tetapi kami menekankan pada nilai tambah kepada pelanggan harga Es Lumut yang ditetapkan ini mencerminkan kualitas dan ukuran porsi yang memuaskan, serta bahan baku yang digunakan. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa responden merasa cukup puas dengan rasa, kualitas serta porsi yang diberikan namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi kepuasan tersebut, yaitu harga yang ditetapkan masih belum sesuai dengan ekspektasi harga Es Lumut di luar sana.

Dari hasil survey kuesioner menunjukkan bahwa responden memberikan tanggapan mengenai tampilan penyajian dari minuman es lumut yang sudah cukup baik dan menarik. Dapat disimpulkan bahwa tampilan penyajian es lumut ini berperan penting dalam keberhasilan program kewirausahaan mahasiswa yang diukur melalui upaya untuk menciptakan tampilan yang menarik dan konsisten dengan nilai-nilai merek Lumuten Est'. Rekomendasi responden termasuk pemeliharaan konsistensi dalam tampilan, eksplorasi lebih lanjut terkait inovasi penyajian, dan terus menerima umpan balik pelanggan untuk peningkatan berkelanjutan.

Aspek keseimbangan rasa terbukti menjadi kunci dalam menentukan kepuasan responden. Respon yang konsisten menyoroti pentingnya keseimbangan antara rasa segar dan manis. Rasa yang seimbang dianggap sebagai elemen penting yang menciptakan pengalaman makan yang memuaskan. Beberapa responden menyampaikan bahwa es lumut di Lumuten Est' ini memicu respon emosional positif. Beberapa rasa mungkin mengingatkan mereka pada kenangan atau memberikan kepuasan mendalam, menunjukkan bahwa pengalaman makan tidak hanya berkaitan dengan rasa fisik tetapi juga memberikan pengaruh emosional.

Perlu untuk dicatat bahwa sebagian besar responden menilai konsistensi rasa minuman es lumut dari selera pembelian pertama ke pembelian kedua hingga seterusnya. Ini mencerminkan upaya yang dilakukan oleh Lumuten Est' untuk mempertahankan standar kualitas yang tinggi dalam penyajian es lumut mereka.

Analisis responden menunjukkan bahwa 76,9% rasa dari minuman es lumut yang sudah sesuai dengan selera mereka. Beberapa responden menyoroti perbedaan dalam perasa dan isian dari es lumut yang memberikan nuansa yang berbeda pada setiap tegukan. Terdapat 7,7% responden yang menyatakan bahwa rasa yang disajikan masih memiliki beberapa hal yang perlu untuk diperbaiki. Serta terdapat 15,4% menyatakan bahwa rasa yang disajikan kurang sesuai dengan selera mereka.

Dapat disimpulkan bahwa dengan menerapkan saran-saran yang sudah diberikan oleh responden, Lumuten Est' dapat memperkuat posisinya di pasar es lumut pada umumnya, menarik pelanggan baru, dan mempertahankan pelanggan setia di masa yang akan datang. Menggabungkan strategi yang relevan dengan tren pasar dan kebutuhan pelanggan akan membantu memastikan pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis es lumut.

4. KESIMPULAN

Perguruan tinggi memiliki tanggung jawab tidak hanya dalam menyampaikan pengetahuan kepada mahasiswa, tetapi juga dalam melengkapi mereka dengan keterampilan praktis yang esensial untuk menghadapi tantangan dunia bisnis. Maka dari itu, program kewirausahaan di perguruan tinggi muncul sebagai upaya nyata untuk melibatkan mahasiswa dalam pengalaman bisnis langsung. Es lumut di Lumuten Est' menjadi salah satu bentuk implementasi program kewirausahaan kami. Penelitian ini bertujuan untuk merinci dan mengevaluasi efektivitas Program Kewirausahaan Mahasiswa, dengan penekanan khusus pada Studi Kasus Pengembangan Penjualan Es lumut.

Penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik survey melalui kuesioner yang dimana responden yang berfokus pada persepsi, pengalaman dalam pembelian produk Es lumut di Lumuten Est'.

Dalam survei tersebut dapat diketahui pengaruh umur, harga serta selera dalam pembelian Es lumut Lumuten Est'. Dapat disimpulkan bahwa penjualan Es lumut Lumuten Est' terdapat perbandingan 60% kalangan remaja dan 40% kalangan dewasa. Usia remaja mendominasi penjualan hal tersebut kemungkinan dapat terjadi dikarenakan lingkungan kami berada di usia remaja yang mana hal tersebut mempengaruhi penjualan kami. Selain itu, dalam tanggapan harga yang kami berikan. Responden rata-rata menyarankan harga terjangkau Es Lumut yaitu seharga Rp. 10.000,- . Dalam aspek selera, Es lumut Lumuten Est' responden menunjukkan bahwa 76,9% rasa es lumut sudah sesuai. Terdapat 7,7% responden yang menyatakan bahwa rasa yang disajikan masih memiliki beberapa hal yang perlu untuk diperbaiki. Serta terdapat 15,4% menyatakan bahwa rasa yang disajikan kurang sesuai dengan selera mereka.

Berdasarkan hasil responden tersebut Es Lumut Lumuten Est' dapat menjalankan bisnis lebih baik lagi yaitu dengan memperbaiki menu agar variasi Es Lumut lebih banyak, memperbaiki tampilan porsi lebih menarik sehingga konsumen merasa tertarik untuk melakukan pembelian, serta menaikkan citra konsumen terhadap Es Lumut Lumuten Est' dengan cara : Memberikan harga diskon pada waktu tertentu. Namun standarisasi harus dilakukan untuk menjaga kualitas yang sama. Dengan dilakukannya penelitian ini dapat mengetahui sisi apa yang perlu diperbaiki dalam produk Es lumut di Lumuten Est' ini. Dalam berlangsungnya usaha ini diharapkan usaha yang dikembangkan melalui program kewirausahaan ini akan berlangsung lama

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. (2018). Evaluasi program mahasiswa wirausaha dengan model cipo di Universitas Brawijaya dan Universitas Negeri Malang. *Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*, 22(2), 154–167.
- Endriani, A., & Hasrul, H. (2020). Evaluasi Program Mahasiswa Wirausaha Tahun 2018 di Universitas Negeri Padang. *Journal of Civic Education*, 3(1), 92–100.
- Rahma, N. S., Yanti, W., Kartika, D., Agvitasari, S., Sofiliandini, N., & Siwiyaniti, L. (2022). ANALISIS KEGIATAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG KEWIRAUSAHAAN (PKM- K) BELLISSIMO FOLDING TABLE : INOVASI MEJA LIPAT MULTIFUNGSI UNTUK PELAJAR DAN PENATA RIAS. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 29–40.
- KEWIRAUSAHAAN (PKM- K) BELLISSIMO FOLDING TABLE : INOVASI MEJA LIPAT MULTIFUNGSI UNTUK PELAJAR DAN PENATA RIAS. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 29–40.
- Nasila, A. a. R. (2023). Analisis Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan di Universitas Bina Mandiri Gorontalo. Zenodo (CERN European Organization for Nuclear Research).
- Fatchurrohman, Mochamad, Noneng R Sukatmadiredja, Bambang Sri Wibowo, and Ajeng Nurwinda Desiane. 2023. "Strategi Pemasaran Dan Penjualan Dengan Pendekatan Analisa SWOT Pada Produk Usaha Leche." *Jurnal Penelitian Inovatif* 3(1): 67–72.
- Indra Santoso, Fransisco, and Mochamad Fatchurrohman. 2022. "Strategi Pemasaran Online Dan Offline Dalam Meningkatkan Penjualan Outlet Makbule." *Jurnal Ilmu Sosial Humaniora Indonesia* 2(2): 51–57.
- Rahma, N. S., Yanti, W., Kartika, D., Agvitasari, S., Sofiliandini, N., & Siwiyaniti, L. (2022). ANALISIS KEGIATAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG CNN Indonesia <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20231129145045-267-1030577/5-cara-membuat-es-lumut-bisa-jadi-ide-jualan>