



Pelatihan Pengembangan Usaha Barista Dan Mixologi Untuk Siswa-Siswi Di Smk Al-Azhar Batam

Dailami¹

Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
dailami@btp.ac.id

Moh. Thandzir²

Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
thandzir@btp.ac.id

Haufi Sukmamedian³

Manajemen Divisi Kamar, Politeknik Pariwisata Batam
haufi@btp.ac.id

Syailendra Reza Irwansyah Rezeki⁴

Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
reza@btp.ac.id

Natal Olotua Sipayung⁵

Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
natal@btp.ac.id

Ardiansyah Saputra⁶

Mhs. Program Studi Mahasiswa Manajemen Tata Hidangan , Politeknik Pariwisata Batam
ardiansyah20403@gmail.com

Abstract

Barista and mixology business development training is a program designed to teach participants basic and advanced skills in two main areas: barista (coffee serving) and mixology (making alcoholic and non-alcoholic drinks). The main aim is to improve quality and expertise in managing and developing businesses in this sector. This training usually covers a variety of topics, such as Basic Barista Skills. Technique for making espresso coffee. Latte art (the art of making pictures on coffee with milk). An introduction to various types of coffee and how to choose them. Presentation and service techniques to customers. Mixology. Basics of making drinks (alcoholic and non-alcoholic). Combinations of ingredients and drink recipes. Aesthetics and presentation of drinks. Compliance with rules and regulations in the beverage industry. Business Management. Business planning and marketing strategy. Inventory and cost management. Interpersonal and customer service skills. Training participants typically include business owners, managers, or individuals interested in starting or scaling their businesses in the coffee and beverage industry. This training can be held in the form of intensive workshops, seminars, or long-term courses, depending on the organizer and the objectives of the program.

Keywords: Barista and Mixology Business Development Training.

Abstrak

Pelatihan pengembangan usaha barista dan mixologi adalah program yang dirancang untuk mengajarkan keterampilan dasar dan lanjutan kepada para peserta dalam dua bidang utama: barista (penyajian kopi) dan mixologi (pembuatan minuman beralkohol dan non-alkohol). Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kualitas dan keahlian dalam mengelola dan mengembangkan usaha di sektor ini. Pelatihan ini biasanya mencakup berbagai topik, seperti Keterampilan Dasar Barista. Teknik pembuatan kopi espresso. Latte art (seni membuat gambar di atas kopi dengan susu). Pengenalan berbagai jenis kopi dan cara memilihnya. Teknik penyajian dan pelayanan kepada pelanggan. Mixologi. Dasar-dasar pembuatan minuman (alkohol dan non-alkohol). Kombinasi bahan dan resep minuman. Estetika dan presentasi minuman. Kepatuhan





terhadap aturan dan regulasi dalam industri minuman. Manajemen Usaha. Perencanaan bisnis dan strategi pemasaran. Manajemen inventaris dan biaya. Keterampilan interpersonal dan layanan pelanggan. Peserta pelatihan biasanya termasuk pemilik usaha, manajer, atau individu yang tertarik untuk memulai atau meningkatkan usaha mereka di industri kopi dan minuman. Pelatihan ini dapat diselenggarakan dalam bentuk workshop intensif, seminar, atau kursus jangka panjang, tergantung pada penyelenggara dan tujuan dari program tersebut.

Kata Kunci : Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology

PENDAHULUAN

Pelatihan pengembangan usaha barista dan mixologi adalah program yang dirancang untuk mengajarkan keterampilan dasar dan lanjutan kepada para peserta dalam dua bidang utama: barista (penyajian kopi) dan mixologi (pembuatan minuman beralkohol dan non-alkohol). Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kualitas dan keahlian dalam mengelola dan mengembangkan usaha di sektor ini.

Pelatihan ini biasanya mencakup berbagai topik, seperti:

1. Keterampilan Dasar Barista:
 - a. Teknik pembuatan kopi espresso.
 - b. Latte art (seni membuat gambar di atas kopi dengan susu).
 - c. Pengenalan berbagai jenis kopi dan cara memilihnya.
 - d. Teknik penyajian dan pelayanan kepada pelanggan.
2. Mixologi:
 - a. Dasar-dasar pembuatan minuman (alkohol dan non-alkohol).
 - b. Kombinasi bahan dan resep minuman.
 - c. Estetika dan presentasi minuman.
 - d. Kepatuhan terhadap aturan dan regulasi dalam industri minuman.
3. Manajemen Usaha:
 - a. Perencanaan bisnis dan strategi pemasaran.
 - b. Manajemen inventaris dan biaya.
 - c. Keterampilan interpersonal dan layanan pelanggan.

Peserta pelatihan biasanya termasuk pemilik usaha, manajer, atau individu yang tertarik untuk memulai atau meningkatkan usaha mereka di industri kopi dan minuman. Pelatihan ini dapat diselenggarakan dalam bentuk workshop intensif, seminar, atau kursus jangka panjang, tergantung pada penyelenggara dan tujuan dari program tersebut.

Pengembangan usaha barista memerlukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kualitas dan daya saing bisnis. Berikut adalah beberapa tips yang dapat membantu. Perkuat Konsep. Perkuat konsep usaha dengan ide-ide baru untuk memberikan sesuatu





yang baru kepada pelanggan. Menyajikan menu tambahan seperti donat, croissant, dan lain-lain untuk meningkatkan variasi menu. Jaga Kualitas Vendor. Merekrut vendor terbaik untuk menjaga kualitas kopi yang disajikan. Membuat kerja sama yang solid dengan vendor untuk memastikan kualitas kopi tetap terjaga.

Menu Tambahan Baru. Menyajikan menu tambahan baru seperti sajian vegan atau organik untuk meningkatkan variasi menu. Menambahkan menu yang tidak biasa untuk membedakan diri dari kompetitor. Perbarui Peralatan. Melakukan pengecekan secara berkala peralatan di kedai kopi. Perbarui peralatan sesuai kebutuhan untuk tidak tertinggal jauh dari kompetitor. Barista Berkualitas. Merekrut barista profesional untuk menghasilkan racikan kopi berkualitas tinggi. Merekrut barista profesional untuk memberikan pelatihan kepada barista yang belum berpengalaman. (Soelaiman & Liusca, 2022)

Promosi dan Pemasaran. Membuat konten menarik secara konsisten di media sosial untuk menarik perhatian pelanggan. Bekerja sama dengan influencer untuk mempromosikan coffee shop. Membuat program diskon dan promo untuk meningkatkan penjualan. Analisis SWOT. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) untuk merencanakan strategi yang tepat. Menggunakan analisis SWOT untuk menentukan prioritas strategi yang akan diambil.

Inovasi dan Kualitas Mengembangkan inovasi dan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing. Menambahkan produk makanan dan minuman baru selain kopi untuk meningkatkan variasi menu. Pemasaran Online. Menggunakan teknologi untuk meningkatkan pemesanan online dan transportasi. Membuat aplikasi pemesanan online untuk memudahkan pelanggan. Pengembangan Fisik. Membuat suasana yang nyaman dan menarik di coffee shop. Menggunakan tren terkini untuk menarik perhatian pelanggan. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, usaha barista dapat meningkatkan kualitas dan daya saing, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. (Soelaiman & Liusca, 2022)

Pengembangan usaha mixology memerlukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kualitas dan daya saing bisnis. Berikut adalah beberapa tips yang dapat membantu. Perbarui Konsep. Perkuat konsep usaha dengan ide-ide baru untuk memberikan sesuatu yang baru kepada pelanggan. Menyajikan menu tambahan seperti donat, croissant, dan lain-lain untuk meningkatkan variasi menu. Jaga Kualitas Vendor. Merekrut vendor terbaik untuk menjaga kualitas kopi yang disajikan. Membuat kerja sama yang solid dengan vendor untuk memastikan kualitas kopi tetap terjaga.

Menu Tambahan Baru Menyajikan menu tambahan baru seperti sajian vegan atau organik untuk meningkatkan variasi menu. Menambahkan menu yang tidak biasa untuk





membedakan diri dari kompetitor. Perbarui Peralatan. Melakukan pengecekan secara berkala peralatan di kedai kopi. Perbarui peralatan sesuai kebutuhan untuk tidak tertinggal jauh dari kompetitor. Barista Berkualitas. Merekrut barista profesional untuk menghasilkan racikan kopi berkualitas tinggi. Merekrut barista profesional untuk memberikan pelatihan kepada barista yang belum berpengalaman. (<https://bitly.cx/wVqV>)

Promosi dan Pemasaran. Membuat konten menarik secara konsisten di media sosial untuk menarik perhatian pelanggan. Bekerja sama dengan influencer untuk mempromosikan coffee shop. Membuat program diskon dan promo untuk meningkatkan penjualan. Analisis SWOT. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) untuk merencanakan strategi yang tepat. Menggunakan analisis SWOT untuk menentukan prioritas strategi yang akan diambil. Inovasi dan Kualitas. Mengembangkan inovasi dan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing. Menambahkan produk makanan dan minuman baru selain kopi untuk meningkatkan variasi menu. Pemasaran Online. Menggunakan teknologi untuk meningkatkan pemesanan online dan transportasi. Membuat aplikasi pemesanan online untuk memudahkan pelanggan.

Pengembangan Fisik. Membuat suasana yang nyaman dan menarik di coffee shop. Menggunakan tren terkini untuk menarik perhatian pelanggan. Pelatihan dan Kompetisi. Membuat pelatihan reguler untuk barista untuk meningkatkan keterampilan mereka. Mengikuti kompetisi mixology untuk meningkatkan reputasi dan keahlian barista. Kerja Sama dengan Vendor. Membuat kerja sama yang solid dengan vendor untuk memastikan kualitas kopi tetap terjaga. Merekrut vendor terbaik untuk menjaga kualitas kopi yang disajikan. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, usaha mixology dapat meningkatkan kualitas dan daya saing, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. (<https://bitly.cx/wVqV>)

GAMBARAN UMUM MASYARAKAT MITRA

Konsep pendidikan yang ditawarkan adalah pendidikan umum kejuruan yang diperkaya oleh pengetahuan agama Islam dan prakteknya. Sehingga diharapkan siswa mendapat pemahaman lebih terhadap agama Islam, memperkuat keimanan dan mampu mengembangkan potensi diri dengan akhlakul karimah. SMK Al-Azhar Batam merupakan salah satu lembaga pendidikan swasta yang dikelola oleh Yayasan Perguruan Islam Al-Azhar Batam, sekolah ini telah berdiri sejak tahun 2002 dengan SK
Pendirian: 1266/422.9/DMJ/2002 NSS: 40.2.0961.03.006 NIS: 400070 NPSN: 11002205.

Pada awalnya SMK ini didirikan dengan kondisi yang sangat sederhana sekali, dimana lokal yang dibangun hanya berupa bangunan semi permanen dan berdindingkan





kayu. Tapi berkat semangat juang yang tinggi untuk mewujudkan suatu lembaga pendidikan yang baik, tak disangka SMK Al-Azhar Batam pada tahun 2015 menerima Penghargaan Sebagai Sekolah Dengan Indeks Integritas Penyelenggara Ujian Nasional yang Tinggi dengan IIUN: 86,91 Oleh Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan RI - Anies Baswedan. (<https://bitly.cx/DV0U8>)

MOTTO. Mewujudkan Karya Menuju Cita-cita. VISI. Mewujudkan Pribadi Muslim Yang Teguh Pada ImTaq danTangguh Pada IpTek.

MISI

1. Melaksanakan Pendidikan Kejuruan yang sesuai dengan kurikulum yang berlaku dan relevan dengan kebutuhan dunia usaha dan industri.
2. Meningkatkan Kompetensi Siswa yang dilandasi IMTAQ dan sesuai dengan perkembangan IPTEK.
3. Mengembangkan kebersamaan dengan mengikutsertakan orang tua siswa, masyarakat, serta dunia usaha dan industry dalam mencapai IMTAQ dan IPTEK.

2.1. PROGRAM KEAHLIAN

Dalam rangka pemenuhan kebutuhan pendidikan anak usia sekolah, SMK AL-AZHAR Batam telah memiliki 4 jurusan, yaitu:

1. Akuntansi - Akreditasi A
2. Pemasaran - Akreditasi A
3. Rekayasa Perangkat Lunak (RPL) - Akreditasi B
4. Teknik Komputer Jaringan (TKJ) - Akreditasi B

2.2. EKSKUL SMK AI-Azhar Batam

Ekskul Al-Azhar Batam punya beberapa kegiatan ekstrakurikuler untuk Siswa/siswi terutama dalam hal seni musik dan olahraga, diantaranya:

1. Marawis yang merupakan wadah menampung siswa / siswi yang berbakat dalam bidang tarik suara yang berupa sholawat. Hal ini jelas mengingat SMK Al-Azhar Batam adalah sekolah yang bernuansakan islami.
2. Futsal walaupun bidang ini banyak disukai oleh kalangan Siswa (pria) namun Federasi Sepak Bola pernah mengirimkan atlet yang bersekolah di SMK Al-Azhar untuk mengikuti lomba Futsal di bandar lampung.
3. PMR berjiwa tanggap terhadap sesama, itulah yang selalu diwarisi kepada Siswa/Siswi dalam mengikuti Palang Merah Remaja, sehingga hal ini melatih rasa kepedulian terhadap sesama.





4. Pramuka sebagai salah satu ekstrakurikuler wajib, semua siswa/siswi pernah merasakan panasnya mentari dalam belajar Peraturan Baris Berbaris dilapangan SMK Al-Azhar Batam. (<https://bitly.cx/DV0U8>)

Sarana & Prasarana Pada dasarnya sarana dan prasarana SMK Al-Azhar masih dalam tahap yang cukup mumpuni untuk kebutuhan civitas akademika dimana fasilitas yang ada terdiri dari:

1. Kantin, dikelola oleh Yayasan dengan sistem sewa tempat. Sedangkan penyedia makanan adalah masyarakat sekitar.
2. Business Centre (BC), di SMK Al-Azhar BC ini diberi nama Maju Bersama (MB). Di kelola oleh SMK Al-Azhar untuk pengembangan kewirausahaan warga Sekolah.
3. Wifi, terdiri dari wifi yang disediakan oleh pihak sekolah dan juga WIFI ID yang disediakan oleh telkom
4. Bank Mini MB, merupakan unit usaha kaprodi akuntansi yang dikelola oleh SMK Al-Azhar sebagai tempat belajar praktik siswa/siswi
5. Laboratorium Komputer, SMK Al-Azhar memiliki 2 ruang Lab. Komputer dengan total 50 unit komputer. Selain sebagai sarana praktik, lab. ini sudah digunakan untuk Ujian Berbasis Komputer (UNBK) yang dimulai pada tahun 2018
6. Bengkel Perangkat Keras, biasa ruangan ini selalu dipenuhi dengan kabel, casing, monitor dan komponen - komponen komputer. Biasa ruangan ini digunakan untuk praktik troubleshoot siswa/siswi jurusan TKJ dan RPL. (<https://bitly.cx/DV0U8>)



Dosen dan Siswa-Siswi SMK Al-Azhar Batam kegiatan bersama untuk mendokumentasikan kegiatan





METODE PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN

1. Khalayak Sasaran

Peserta kegiatan ini adalah Para Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam. Adapun yang menjadi instruktur dan narasumber dalam kegiatan ini adalah dosen Program Studi Manajemen Tata Hidangan Politeknik Parawisata Kota Batam.

2. Metode Kegiatan

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan untuk mengatasi permasalahan adalah sebagai berikut :

a. Pelatihan Materi dan Referensi

Penyuluhan diberikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab kepada peserta dan pemaparan bahan melalui power point presentasi yang memuat referensi terkait konsep penyuluhan dan referensi khusus tentang Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology. Para peserta diajak untuk berdiskusi mengenai tentang Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology, dan strategi untuk meningkatkan Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology Untuk Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam.

b. Prosedur kegiatan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini meliputi:

- a) Koordinasi dengan pihak Kepala Sekolah, Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam untuk seleksi peserta dan koordinasi terkait dengan penyusunan jadwal kegiatan dan lain-lain
- b) Persiapan kegiatan, diskusi terkait materi kegiatan yang dibicarakan bersama dengan pihak Kepala Sekolah, Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam.
- c) Faktor Pendukung dan Penghambat

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan dan hasil kegiatan dapat diidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam melaksanakan program pengabdian pada masyarakat (PKM) ini. Secara garis besar faktor pendukung dan penghambat tersebut adalah sebagai berikut:

1) Faktor Pendukung

- a. Antusiasme dan minat peserta yang sangat tinggi dan komitmen waktu serta keterlibatan aktif sepanjang pelaksanaan.
- b. Komitmen pihak Kepala Sekolah, Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam, asistensi dan dukungan dari stakeholder lainnya.

2) Faktor Penghambat





- a. Keterbatasan waktu untuk pelaksanaan kegiatan sehingga cakupan materi tidak dapat disampaikan secara detail.
- b. Daya tangkap para peserta yang bervariasi, ada yang cepat namun juga ada yang lambat sehingga waktu yang digunakan kurang maksimal

Tabel Foto dan Dokumen Kegiatan PKM

NO	Keterangan Kegiatan	Dokumen / Foto
1	Lagi Pemaparan Materi di Hadapan Peserta Siswa-Siswi SMK Al-Azhar Batam	
2	Peserta Siswa-Siswi SMK Al-Azhar Lagi mendengar Pemaparan Tentang Pengembangan Usaha Barista dan Mixology	
3	Menjelaskan Tentang Perbedaan Antara Barista dan Mixologi Kepada Peserta Siswa-Siswi SMK Al-Azhar Batam	

Peserta dan Pengabdian foto bersama untuk mendokumentasikan kegiatan

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

1. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian pada masyarakat merupakan salah satu bentuk dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang merupakan kewajiban dari dosen, selain pengajaran dan penelitian. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan





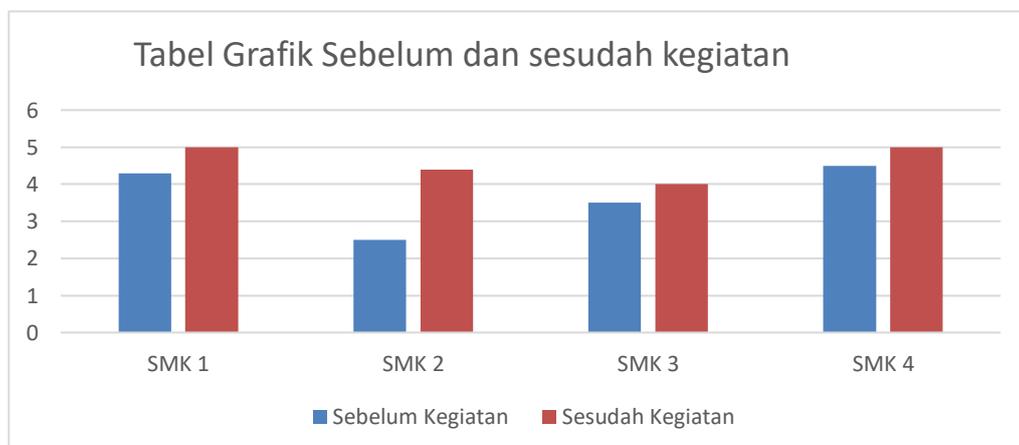
penyuluhan kepada pihak Kepala Sekolah, Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam sehingga memiliki pengetahuan yang cukup tentang pentingnya Pelatihan Hygiene dan Sanitasi Makanan, serta strategi dan upaya untuk meningkatkan kesadaran Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology bagi Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam. Sehingga dengan demikian akan meningkatkan tingkat kesadaran Guru-guru dan Siswa-siswi SMK Al-Azhar Batam tentang Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixology. Kegiatan ini dilaksanakan sehari yaitu pada hari Jumat, tanggal 30 May 2024 dari pukul 08.00-12.00 WIB. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan oleh 6 (Enam) orang tim pengabdian dari Politeknik Pariwisata Batam.

2. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Hasil kegiatan PKM secara garis besar mencakup beberapa komponen sebagai berikut:

- a. Keberhasilan target jumlah peserta penyuluhan
- b. Ketercapaian tujuan penyuluhan
- c. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan
- d. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi

Target pencapaian dari segi jumlah peserta sebanyak 40 (*Empat Sepuluh*) peserta. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa target peserta tercapai 100%. Angka tersebut menunjukkan bahwa kegiatan PKM dilihat dari jumlah peserta yang mengikuti dapat dikatakan berhasil/sukses. Ketercapaian tujuan secara umum sudah baik, namun keterbatasan waktu yang disediakan mengakibatkan tidak semua materi tentang stunting dapat disampaikan secara detail. Namun dilihat dari hasil penyuluhan para peserta yaitu kualitas pembelajaran yang telah dihasilkan, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan kegiatan ini dapat tercapai. Ketercapaian target materi pada kegiatan PKM ini cukup baik, karena materi pendampingan telah dapat disampaikan secara keseluruhan.



Gambar 1 Grafik perbandingan



SIMPULAN

Hasil pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan dengan berdasarkan tujuan Pengabdian Pada Masyarakat yang telah ditentukan :

- a. Pelatihan barista merupakan investasi penting dalam perkembangan industri kopi untuk meningkatkan kualitas pada produk dan pelayanan mereka. Barista yang baik, selain bisa meracik kopi dengan enak namun harus bisa membuat pelanggan merasa puas dengan pelayanan mereka. Dengan begitu, maka pelanggan akan lebih loyal pada kedai kopi anda. Semakin mereka puas, maka semakin sering mereka berkunjung ke kedai kopi anda. Dengan begitu, omset dan pendapatan kedai kopi anda pun akan semakin meningkat.
- b. Meski begitu, secara umum mixology dianggap sebagai studi yang komprehensif dan mendalam terkait seni dan keterampilan mencampur minuman. Secara lebih spesifik, Bar School mengungkapkan bahwa mixologist mengacu pada profesi yang terlibat dalam pembuatan koktail, pembuatan minuman dan teknik baru berdasarkan pengetahuan yang luas tentang seluruh bahan yang ada serta pemahaman yang mendalam tentang sejarah minuman. Sementara itu, istilah bartender mengacu pada individu yang mampu menerjemahkan dan mewujudkan teknik dan konsep tersebut secara praktis. Biasanya seorang bartender berperan secara langsung di bar, melayani dan berinteraksi dengan pelanggan, dan jika perlu, menerjemahkan kebutuhan pelanggan terkait minuman yang diinginkan.

SARAN

1. Perlu adanya penyuluhan dan Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixologi untuk Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam. agar bisa meningkatkan pemahaman dan pengetahuan Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam serta partisipasi dan dukungan Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam terhadap perkembangan Wira Usaha yang ada Kota Batam khususnya Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam yang berbatasan langsung dengan Negara luar akan dapat menjadi contoh bagai mana mengembang usaha melalui media digital.
2. Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixologi untuk Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam semakin diharapkan agar dapat Pelatihan Pengembangan Usaha Barista dan Mixologi untuk Siswa-Siswi di SMK Al-Azhar Batam Terus di laksanakan ditempat yang laing.





DAFTAR PUSTAKA

- Soelaiman, L., & Liusca, C. (2022). Penyusunan Rencana Bisnis Sebagai Langkah Pengembangan Usaha Coffee Shop. *Madani: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 45–55. <https://doi.org/10.53834/mdn.v8i2.4883>
<https://thp.ub.ac.id/id/coffee-mixology-teknik-penyajian-kopi-kekinian-untuk-mendukung-pengembangan-bisnis-kopi-warga-donowarih-malang/>
<https://smk-alazhar-batam.blogspot.com/p/tentang.html>

