

YOUTUBER



RIDER

PENULIS

PET CAREGIVER

TUKANG JAHIT

extra SKILLS extra MONEY

CIKGU TUISYEN

VIDEO MAKER



PEREKA GRAFIK

PENGASUH

PEKEBUN KECIL

PROOFREADER



DROPSHIP

GRAB



BAKERI

Jana pendapatan tambahan dengan hobi



EDITOR

Nurul Nadia Abd Aziz

Noor Affeeda Ramli

Hak Cipta Karya @ Ketua Editor
Cetakan Pertama Ogos 2021

HAK CIPTA TERPELIHARA

Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan cara apa juga sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada:

Nurul Nadia Abd Aziz (Ketua Editor)
Noor Affeeda Ramli (Editor)

Reka bentuk/Konsep Kulit/Typografi:
Khairul Akmar Baharudin
kab7785@gmail.com

Dicetak oleh:
P&C PEKAN CENTRE
No.2 Tingkat Bawah,
Taman Peramu Makmur,
26600 Pekan,
Pahang Darul Makmur

Isi Kandungan

| | |
|---|-----|
| Sidang Penulis | 5 |
| Isi Kandungan | 7 |
| Singkatan | 9 |
| Prakata | 11 |
| Penghargaan | 13 |
| | |
| Baker Separuh Masa <i>Adibah Hussin</i> | 17 |
| | |
| Sandwic Sebenar: Rasa yang Seindah Rupa <i>Nurul Nadia Abd Aziz</i> <i>Noor Affeeda Ramli</i> | 43 |
| | |
| Ternak Lembu: Tak Glamor tapi Puas Hati <i>Musramaini Mustapha</i> | 67 |
| | |
| Home Baker: Senang-Senang Buat Duit <i>Normilia Abd Wahid</i> | 87 |
| | |
| Tekan-Tekan PC Dapat Duit <i>Noor Affeeda Ramli</i> | 115 |

| | |
|---|-----|
| Gubahan Bunga Kreatif Sentuhan Si Gadis <i>Nor Khairunnisa Mat Yunus</i> | 135 |
| Berdansa Punca Rezeki Tambahan <i>Roslina Ali</i> | 157 |
| Kek Batik Premium Citarasa Unggul <i>Maisarah Ishak</i> | 187 |
| Buat Duit Lebih dengan Crochet <i>Nurul Nadia Abd Aziz</i> <i>Nor Khairunnisa Mat Yunus</i> | 217 |
| Berani Menulis: Siapa Nak Edit? <i>Haslinda @ Robita Hashim</i> <i>Abd Rahman Roseley</i> | 235 |
| Dari Bilik Kuliah ke Dapur <i>Adibah Hussin</i> | 257 |

Sandwic Sebenar: Rasa yang Seindah Rupa

Nurul Nadia Abd Aziz

Noor Affeeda Ramli

Sandwic merupakan antara makanan kegemaran rakyat Malaysia bagi segenap peringkat usia tidak kira dewasa mahu pun kanak-kanak. Makanan ini pada mulanya hanyalah merupakan makanan yang biasa disediakan sebagai bekalan anak-anak ke sekolah atau ketika pergi berkelah. Tetapi kini ia menjadi semakin popular kerana ia mudah disediakan serta dapat disediakan dengan pelbagai cara dan menu bagi memenuhi selera dan citarasa pengemarnya. Penyediaan sandwic ini juga tidak memerlukan modal yang besar serta bahan-bahannya mudah didapati. Proses pembikinan yang mudah juga telah menarik ramai peniaga - peniaga untuk terlibat dalam perniagaan sandwic ini. Permintaan terhadap sandwic ini juga dari hari ke sehari menjadi semakin meluas kerana faktor sandwic itu sendiri yang sedap dan mudah untuk dimakan di mana-mana serta pada bila-bila masa sahaja.

Usahawan

Chef Noryati Abd Hamid (40 tahun) atau lebih mesra dipanggil Chef Yati merupakan anak kelima dari tujuh orang adik-beradik. Beliau merupakan seorang anak Peneroka, yang dilahirkan dan dibesarkan di Felda Bukit Ramun, Kulai, Johor. Beliau mendapat pendidikan awal di Sekolah Kebangsaan LKTP Bukit Ramun dan kemudiannya di Sekolah Menengah Sultan Alauddin, Bukit Besar, Kulai, Johor. Selepas tamat SPM pada tahun 1998, beliau mengikuti jirannya ke Sibu Island Resort, Mersing Johor bagi menimba pengalaman sebagai pembantu dapur (*kitchen helper*) selama sembilan bulan. Beliau kemudiannya mendapat pekerjaan di Palm Resort Golf and Country Club sebagai Chef Commis III⁶ selama tiga tahun dan kemudiannya menjadi Chef Commis I⁷ selama enam tahun.

⁶ *Chef Commis III* akan membantu Chef Commis II dan Chef Commis I dalam menyediakan dan memasak semua makanan mengikut resipi dan spesifikasi. Antara tugas lain Chef Commis III adalah bekerja di stesen yang ditetapkan oleh Chef Eksekutif atau Sous Chef, dan bertanggungjawab menjaga kebersihan, sanitasi di kawasan kerja yang ditetapkan.

⁷ *Chef Commis I* atau *1st Cook (Senior Cook)* adalah pangkat yang biasanya diberikan kepada seorang tukang masak yang dianggap mampu mengambil alih tanggungjawab chef atasannya dan untuk beberapa kes, dia diberi kuasa untuk bertindak sebagai Chef de Parte / Demi Chef jika mereka tidak hadir kerana cuti rehat atau cuti sakit.



*Chef Yati di Palm Resort Golf and
 Country Club, Johor*

Berkat kesungguhan dan kerja kerasnya, Chef Yati kemudiannya dinaikkan pangkat ke Chef de Parte⁸ selama lima tahun. Semenjak tahun 2013 sehingga kini, Chef Yati diberi tanggungjawab sebagai Sous-Chef⁹ di Palm Resort Golf and Country Club, Johor.

⁸ *Chef de Parte* bertugas mengawasi kelancaran operasi di salah satu stesen yang menjadi tanggungjawabnya. Dia juga bertanggungjawab dalam menyusun dan membahagikan tugas kepada staf di bawahnya, serta terlibat secara langsung dalam memproses makanan.

⁹ *Sous-chef* bertanggungjawab merancang dan mengarahkan bagaimana makanan disajikan di pinggan, menjaga kakitangan

Cetusan Idea

Chef Yati merupakan seorang penggemar sandwich. Seringkali sandwich menjadi pilihannya untuk sarapan pagi kerana ianya ringkas dan mengenyangkan. Namun, beliau mendapati kebanyakan sandwich yang dijual di sekitar taman perumahannya tidak memenuhi citarasanya sebagai chef. Dari situlah teretusanya idea untuk mencipta sendiri menu sandwich dan menjualnya. Pengalamannya bertugas selama tujuh tahun sebagai sous-chef telah meningkatkan keyakinan dirinya dan membentuknya menjadi seorang yang berpandangan jauh. Kemahiran yang banyak diperolehi dari dapur Palm Resort Golf and Country Club ini seperti pengurusan masa, perancangan menu, pengurusan dan pembelian bahan mentah, pengiraan kos dan penetapan harga makanan, menjadi asas yang kuat untuknya memulakan langkah dalam bidang perniagaan sandwich.

Bermula pada September 2018, Chef Yati membuat pengujian rasa sandwich pertamanya ketika suaminya

dapur mereka dalam keadaan teratur, melatih tukang masak baru, membuat jadual kerja, dan memastikan semua makanan yang disediakan kepada pelanggan adalah pada tahap kualiti yang terbaik untuk mengekalkan makanan pada tahap piawaian yang tinggi. Sous-chef boleh menggantikan tugas Chef Eksekutif sekiranya dia tidak hadir kerana cuti rehat atau cuti sakit.

menghadiri majlis *portluck*¹⁰ di tempat kerjanya. Dari situlah Chef Yati mendapat maklum balas pelanggan yang sangat berpuas hati dengan menu sandwic yang diciptanya sendiri. Chef Yati mula menerima tempahan dari rakan sekerja suaminya dan kemudian mereka menyampaikan keenakan sandwic Chef Yati melalui teknik pemasaran mulut ke mulut. Menurut Chef Yati, menu sandwic ini tidak dihidangkan di hotel tempat dia bekerja kerana hotel tersebut sudah pun mempunyai menu yang tersendiri. Justeru tidak timbul isu integriti dalam perniagaan sampingannya.

Bercerita lebih lanjut mengenai perniagaan sampingannya itu, Chef Yati berkata, hanya melalui kaedah pemasaran menggunakan media sosial sahaja, Chef Yati mampu memasarkan sandwicnya sehingga 20-30 unit sehari, dengan tempahan dihantar terus ke rumah pelanggan. Dengan purata modal bahan mentah RM60.00 sehari, Chef Yati mampu memperoleh purata keuntungan bersih RM200.00 hingga RM300.00 sehari.

¹⁰ *Potluck* adalah perhimpunan komunal di mana setiap tetamu atau kumpulan menyumbang hidangan makanan yang sering dibuat sendiri untuk dikongsi bersama.

Keunikan Produk



Logo perniagaan The Real Sandwich by Chef Yati

The Real Sandwich by Chef Yati adalah jenama yang digunakannya untuk perniagaan sandwich Chef Yati. Keistimewaan sandwich ini berbanding sandwich yang ada di pasaran adalah Chef Yati menggunakan sos yang dibuat sendiri iaitu *Thousand Island Sauce*. Terdapat pelbagai jenis sos yang digunakan oleh Chef Yati dalam sandwichnya seperti sos cili, sos BBQ, *cheesy sause* dan mayonis.

Selain itu, Chef Yati juga sentiasa menjamin kualiti sandwichnya dengan memastikan bahan utamanya seperti daging, ayam, sayur-sayuran dan keju diisi padat di dalam sandwich. Beliau juga memastikan hanya salad

dan sayur-sayuran yang segar yang akan digunakan untuk sandwichnya.



Pelbagai jenis sandwich



Chicken Salad



Chicken Cheesy Wrap



Wanpaku



Mix Combo Set (termasuk 4 keping Wanpaku, 4 keping Double Tuna Mayo Sandwich, 4 keping Grill Chicken Sandwich BBQ Sauce, 2 set Mini Chicken Cheesy Wrap)

Pembungkusan sandwic Chef Yati juga sangat berbeza dengan pembungkusan sandwic biasa yang dijual di kedai-kedai. Pembungkusan yang cantik menjadikan sandwic Chef Yati sentiasa nampak menyelerakan dan bertaraf hotel. Hanya dengan melihat gambar-gambar sandwicnya sahaja pengguna pasti dapat membayangkan yang sandwic tersebut disediakan oleh seorang chef sebenar yang mementingkan kebersihan dan kualiti.



Sandwic yang dibungkus dengan bersih dan kemas memberikan persepsi hidangan yang lazat dan mewah

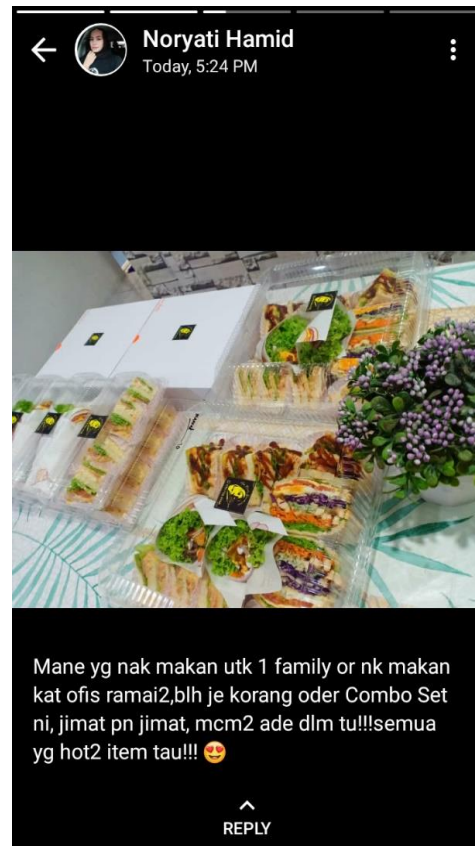
Strategi Pemasaran

Dalam menentukan kejayaan sesebuah perniagaan, elemen pemasaran sangat perlu dititikberatkan kerana pemasaran dianggap sebagai "jantung" kepada perniagaan tersebut. Konsep utama dalam pemasaran ialah 4P's iaitu produk, penetapan harga, saluran pengedaran dan promosi.



Tangkap layar akaun Facebook Chef Yati semasa beliau mempromosikan sandwichnya

Keempat-empat konsep ini perlu digabung jalinkan untuk memenuhi kehendak dan keperluan pelanggan bagi mewujudkan hubungan jangka masa panjang. Pelanggan yang berpuas hati bukan sahaja akan menjadi pelanggan yang setia malah mereka juga mampu menjadi jurucakap kepada produk secara langsung mahupun secara tidak langsung.



Tangkap layar dari status WhatsApp Chef Yati semasa mempromosikan sandwich beliau



Chef Yati akan memuat naik gambar di laman Facebook miliknya sebelum membuat penghantaran sandwich kepada pelanggannya.

Chef Yati mengambil peluang untuk memasarkan sandwic beliau melalui medium pemasaran media sosial yang terkini iaitu *Facebook*, *Instagram Story*, Status *WhatsApp* dan kumpulan *WhatsApp*. Media sosial ini telah terbukti sangat berpengaruh dan mampu memberi impak kepada jualan beliau kerana hebahan yang dilakukan adalah lebih luas dan berkesan. Sistem hebahan di dalam media sosial ini malahan boleh dijadikan sebagai rantai pesanan yang mampu mencapai kumpulan sasaran yang lebih ramai. Ini secara tidak langsung mampu mempertingkatkan volum jualan produk.

Menggunakan nama Yati Hamid atau Noryati Hamid dalam media sosial ini sangat membantu beliau mempromosikan sandwic, bukan sahaja kepada ahli keluarga, rakan–rakan malah kepada bakal pelanggan-pelanggan lain yang berpotensi. Dengan informasi yang lengkap serta paparan gambar yang menarik, ia mampu menarik perhatian pelanggan sedia ada malah pelanggan yang baru juga turut terkesan. Chef Yati sentiasa mencari ruang dan peluang untuk mempertingkatkan diri dalam ilmu pemasaran dengan mengikuti kelas–kelas yang percuma atau berbayar. Beliau percaya sekiranya usahawan mempunyai produk yang bagus tetapi gagal memasarkan ia secara berkesan, usaha tersebut akan menjadi sia–sia sahaja.

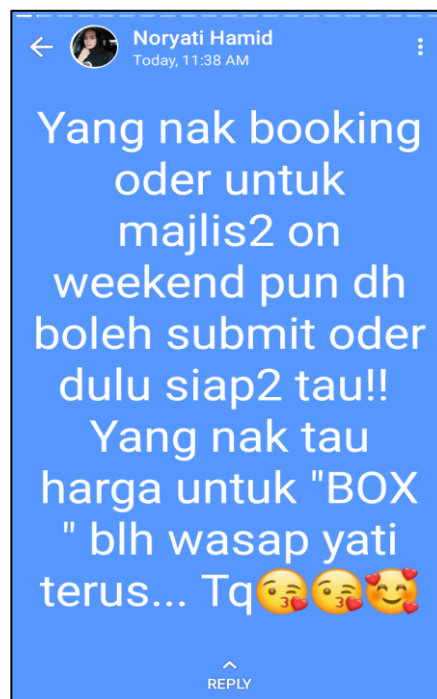


Tangkap layar akaun Facebook Chef Yati dalam menzahirkan tanda penghargaan kepada pelanggan yang membeli sandwichnya.

Melalui media sosial, Chef Yati bukan sahaja mempromosikan produknya, malah beliau juga menggunakan ruang tersebut untuk menzahirkan tanda penghargannya kepada pelanggan yang membeli sandwichnya. Ini merupakan strategi pemasaran yang

sangat baik kerana ia akan menarik pelanggan tersebut untuk memberikan testimoni secara percuma tentang sandwich yang dibelinya. Ucapan terima kasih yang disampaikan kepada pelanggan dan testimoni secara terbuka di media sosial ini dapat menjadi daya penarik bagi pengguna media sosial yang lain untuk turut mencuba sandwichnya.

Kaedah Tempahan



Tangkap layar dari status WhatsApp Chef Yati semasa membuka tempahan kepada pelanggannya



Tangkap layar dari status WhatsApp Chef Yati semasa beliau membuka tempahan sandwich untuk hari esok

Tempahan dibuka sehari sebelum sandwich dihantar kepada pelanggan. Waktu tempahan dibuka dari pukul 7 pagi hingga 9 malam. Selain itu, Chef Yati juga menerima tempahan untuk majlis-majlis istimewa seperti sambutan hari jadi, *potluck* dan kenduri-kendara. Untuk tempahan majlis, kebiasaannya pelanggan akan diminta untuk membuat tempahan awal bagi memudahkan urusan pembelian bahan mentah. Chef

Yati menggunakan status *WhatsApp* untuk membuka tempahan setiap hari.

Chef Yati hanya akan menyiapkan sandwich mengikut tempahan. Kaedah ini adalah yang paling sesuai kerana kebiasaannya beliau akan menghantar sandwich kepada pelanggan dan kemudiannya terus ke tempat kerja. Justeru, beliau tidak akan membuat sandwich secara berlebihan untuk mengelakkan pembaziran.

Dari segi penghantaran pula, Chef Yati menggunakan kaedah penghantaran tunai (*cash on delivery*). Waktu penghantaran adalah mengikut permintaan pelanggan. Kebiasaannya penghantaran tunai bermula jam 8 pagi hingga 9 pagi, iaitu sebelum Chef Yati ke tempat kerja. Namun, ada pelanggan yang memintanya untuk menghantar sandwich seawal jam 6.15 pagi, dan ada juga pelanggan yang datang ke rumahnya untuk mengambil sendiri sandwich yang telah ditempah.

Sering kali juga Chef Yati menerima tempahan untuk minum petang atau makan malam iaitu sekitar pukul 6.30 petang hingga 8 malam. Memandangkan sandwich mudah rosak dan tidak boleh disimpan lama, Chef Yati tidak akan membuat sandwich pada sebelah pagi dan disimpan untuk tempahan petang atau malam. Sebaliknya, bagi memenuhi permintaan tersebut, Chef

Yati akan mula menyediakan tempahan selepas pulang dari kerja, iaitu sekitar jam 5 petang, untuk memastikan kesegaran sandwic yang akan dihantar kepada pelanggan.

Kaedah Penetapan Harga

Dalam menentukan harga jualan bagi sandwic ini, Chef Yati menggunakan keadaan peletakan harga berdasarkan kos serta *mark up*. Konsep *mark up* ini lebih mudah digunakan kerana ia merupakan pengiraan secara terus dengan menambahkan margin keuntungan yang ingin dicapai atas harga kos. Kos yang terlibat adalah kos bahan mentah dan kos tidak langsung. Setelah dikira harga kos dalam menyediakan sandwic tersebut, Chef Yati juga menetapkan margin keuntungan berdasarkan konsep *mark up*.

Penetapan harga ini adalah sangat berpatutan seiring dengan kualiti rasa, kualiti bahan mentah yang digunakan serta elemen persembahan yang ditawarkan kepada pelanggan. Strategi penetapan harga yang tetap mampu memberikan keuntungan yang maksima kepada usahawan. Keputusan dalam penetapan harga yang tetap bukan sahaja menggambarkan kualiti produk malah ia juga dapat membantu usahawan untuk kekal bersaing dalam pasaran.

Menggunakan konsep pengiraan kos dan *mark up* ini, Chef Yati dapat menetapkan harga untuk kesemua produk yang dihasilkannya dengan lebih mudah. Berikut adalah senarai harga sandwich yang dijual oleh beliau:

| PRE-COSTING A RECIPE | | | | | | |
|----------------------|-------------------------|--------|---------------|----------------|-------------------|---------------|
| DATE PREPARED : | | | | YIELD : | 6 | PORTION |
| TYPE OF MENU | STALL | | | PORTION SIZE : | | |
| MENU ITEM | Grill Chicken BBQ Souce | | | | | |
| COST PER PORTION | 2.44 | 2.44 | 2.44 | 2.44 | CONFIRMED SELLING | |
| SELLING PRICE | 8.12 | 7.61 | 7.17 | 6.77 | PRICE: | \$ 6.00 |
| PERCENT FOOD COST | 30.00% | 32.00% | 34.00% | 36.00% | C.O.S : | 40.61% |
| INGREDIENTS | UOM | WEIGHT | COST PER UNIT | TOTAL COST | REMARKS | |
| Roti | Loaf | 1.000 | \$ 3.55 | \$ 3.55 | | |
| Dada Ayam | kg | 0.400 | \$ 8.50 | \$ 3.40 | | |
| Salad | kg | 0.250 | \$ 8.50 | \$ 2.13 | | |
| Tomato | kg | 0.150 | \$ 7.50 | \$ 1.13 | | |
| BBQ souce | kg | 0.20 | 7.60 | 1.52 | | |
| Sand box | pcs | 6 | 0.3 | \$ 1.80 | | |
| Misc 10 % | | | | 1.10 | | |
| TOTAL | | | | 14.62 | | |
| COST PER PORTION = | TTL COST | = | 2.44 | | | |
| | PORTION | | | | | |

- *Double Tuna Mayo Sandwich* (4 keping RM5.00)
- *Double Egg Mayo Sandwich* (4 keping RM5.00)
- *Mix Tuna and Egg Sandwich* (4 keping RM5.00)
- *Fish Chip Sandwich* (4 keping RM6.00)
- *Double Cheese Sandwich* (4 keping RM6.00)
- *Grill Chicken Sandwich BBQ Sauce* (4 keping RM6.00)

- *Fried Chicken Cheese with Black Paper Sauce* (4 keping RM7.00)
- *Chicken Cheesy Wrap* (1 set RM7.00)
- *Beef Cheesy Wrap* (RM8.00)
- *Chicken Salad* (1 set RM6.00)
- *Chicken Mango Salad* (1 set RM8.00)
- *Mix Combo Set* (RM25.00 termasuk 4 keping Wanpaku, 4 keping *Double Tuna Mayo Sandwich*, 4 keping *Grill Chicken Sandwich BBQ Sauce* dan 2 set *Mini Chicken Cheesy Wrap*)
- Tambahan hirisan keju ke dalam hidangan dikenakan caj sebanyak RM1.00.

Pengurusan Masa

Menjual sandwich secara sambilan tidaklah sukar bagi seorang sous-chef kerana ia hanya menggunakan kemahiran sedia ada. Namun ianya tidaklah semudah penjual sandwich biasa yang memberikan tumpuan sepenuh masa dalam perniagaan sandwich semata-mata. Justeru, pengurusan masa sangat penting bagi Chef Yati kerana jualan hanya dibuat di luar waktu bekerja. Pengurusan masa yang bijak juga dapat memastikan tugas hakiki beliau sebagai sous-chef dan tanggungjawab beliau sebagai isteri dan ibu tidak terabai.



Chef Yati juga sangat bertuah kerana suaminya, Supriyadi Abd Jalil (42 tahun) sangat menyokong perniagaan beliau. Suaminya bukan sahaja membantu mempromosikan sandwich Chef Yati di tempat kerjanya, malah dia juga turut bersama - sama membeli bahan mentah dan membantu membuat sebahagian kerja seperti menggoreng dan memanggang ayam, menggoreng telur, dan

menyediakan bekas-bekas sandwich untuk pembungkusan. Selain itu suaminya juga membantu dalam urusan penghantaran sandwich ke rumah pelanggan yang berdekatan dengan tempat kerjanya.

Hasrat

Chef Yati berhasrat untuk menambah menu baru dan meningkatkan lagi kualiti sandwichnya. Beliau juga sedang merancang untuk menerbitkan saluran *YouTube* sendiri bagi memperluaskan capaian pasaran beliau. Saluran *YouTube* pada masa kini merupakan antara medium komunikasi yang sangat berkesan terutama bagi menembusi segmen pasaran yang terdiri dari

golongan remaja. Beliau turut berhasrat untuk mencari ejen jualan dan membuka cawangan The Real Sandwich by Chef Yati di merata tempat.

Kesimpulannya, melakukan kerja sambilan sebagai penjual sandwic tidaklah semudah A-B-C bagi seseorang yang mempunyai pekerjaan tetap, namun ianya bukanlah sesuatu yang mustahil untuk dilakukan. Bak kata pepatah Melayu, "kalau tak dipecahkan ruyung, manakan dapat sagunya". Pengurusan masa yang baik dan sokongan suami adalah kunci utama kejayaan Chef Yati dalam perniagaan sandwic secara sambilan. Selain itu, kualiti rasa sandwic yang konsisten, menu dan pembungkusan yang menarik, penetapan harga yang berpatutan dan kaedah pemasaran yang berkesan pasti dapat menjamin ketahanan perniagaan sandwic dalam jangka masa panjang.

Akhir sekali, Chef Yati berharap agar perkongsian pengalaman ini dapat membantu ramai orang yang baru berjinak-jinak dengan perniagaan sandwic. Hanya dengan mengadaptasikan kaedah-kaedah pemasaran yang digunakan oleh Chef Yati, pengusaha sandwic pasti dapat mempromosikan barang jualan mereka dengan lebih berkesan. Apa yang penting bagi peniaga kecil-kecilan untuk terus maju dalam perniagaan adalah minat, keyakinan diri, motivasi yang tinggi, sokongan keluarga dan semangat keusahawanan.



extra
SKILLS
extra
MONEY

“Manusia itu asalnya dari tanah,
makan hasil tanah, berdiri di atas
tanah, akan kembali ke tanah.
Kenapa masih bersifat langit?”

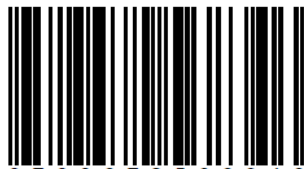
- Hamka -

extra SKILLS extra MONEY

Jana pendapatan tambahan dengan hobi

Peribahasa Melayu ada menyebut “Besarnya perniagaan, besarnya keraknya”. Peribahasa ini menggambarkan jika seseorang yang berpendapatan besar maka lebih besarnya perbelanjaannya. Justeru, demi menjamin kelangsungan hidup pada zaman yang serba mahal ini, sesetengah orang mengambil langkah untuk melakukan lebih dari satu pekerjaan. Buku ini mengandungi kisah mereka yang berjaya menambah pendapatan sampingan dengan bermodalkan bakat, hobi, minat dan kemahiran. Ingin tahu bagaimana mahu menambah pendapatan sampingan? Apakah modal yang diperlukan untuk memulakan perniagaan sampingan? Dan bagaimana hendak menguruskan masa antara pekerjaan hakiki dan perniagaan sampingan? Jom ketahui kisah mereka dan terokai jawapan bagi setiap persoalan tersebut melalui *Extra Skills Extra Money: Jana Pendapatan Tambahan dengan Hobi*.

ISBN 978-967-25683-4-6



9 789672 568346