

Penerapan Nilai Budaya dan Teknologi dalam Pengembangan Usaha Mi Nyonyor di Desa Abianbase, Badung, Bali

¹Dermawan Waruwu, dan ²I Putu Darmawijaya

¹Program Studi Psikologi, Fakultas Ekonomika dan Humaniora, Universitas Dhyana Pura;

²Program Studi Fisioterapi, Fakultas Ilmu Kesehatan, Sains, dan Teknologi, Universitas Dhyana Pura

¹Email: dermawanwaruwu@undhirabali.ac.id; ²Email: darmawijaya@undhirabali.ac.id

ABSTRAK

Mi nyonyor di Desa Abianbase - Bali, awalnya kurang disukai oleh masyarakat, sehingga penjualannya relatif kecil sekitar Rp300.000/hari. Setelah tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dari Universitas Dhyana Pura memberikan pelatihan dan pendampingan, maka penjualan mi nyonyor meningkat. Ada 5 (lima) aspek yang dilakukan oleh tim PKM untuk menyelesaikan masalah mitra: (1) Pelatihan dan pendampingan tentang penyajian mi nyonyor agar sesuai budaya, agama, dan nilai etika; (2) Pelatihan dan pendampingan tentang manfaat penggunaan alat teknologi seperti mesin penggilingan daging ayam dan penghalusan cabai agar proses pembuatan mi nyonyor lebih cepat; (3) Pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran mi nyonyor menggunakan internet (media sosial), sehingga masyarakat bisa memesan mi nyonyor secara online; (4) Pemberian bantuan mesin penghalusan daging dan sarung tangan plastik agar penyajian mi nyonyor tetap higienis; dan (5) Pelatihan dan pendampingan tentang manfaat penggunaan mesin kasir serta laptop/komputer agar laporan keuangan transparan dan akuntabel. Dampak pelatihan dan pendampingan ini mi nyonyor semakin disukai oleh masyarakat serta berpotensi meningkatkan pendapatan mitra. Penjualan mi nyonyor meningkat sekitar Rp510.000 sampai Rp540.000/hari atau Rp186.150.00 sampai Rp197.100.000/tahun (70% sampai 80%) dari penjualan sebelumnya. Dengan demikian, peningkatan pendapatan melalui usaha mi nyonyor ini memberikan inspirasi kepada generasi muda untuk berwirausaha, sehingga meningkatkan ekonomi dan pendapatan masyarakat.

Kata kunci: Mi nyonyor, manajemen, pemasaran, teknologi, budaya.

ABSTRACT

Nyonyor Noodle Shop in Abianbase Village - Bali, was initially less favored by consumers, so the sales were relatively low around Rp. 300,000/day. After the Community Partnership Program (PKM) team from Dhyana Pura University provided training and mentoring, the sales of nyonyor noodles increased. There are 5 (five) aspects carried out by the PKM team to resolve partner problems: (1) training and mentoring on the presentation of noodles according to culture, religion and ethical values; (2) training and mentoring on the benefits of using technology tools such as chicken meat milling machines and chili refining to make the noodle making process faster; (3) training and mentoring on Nyonyor Noodle Shop marketing using the internet (social media), so that people can order noodles online; (4) providing help with meat smoothing machines and plastic gloves for hygienic presentation; and (5) training and mentoring on the benefits of using cashiers and laptops/computers so that financial statements are transparent and accountable. The impact of this training and mentoring on nyonyor noodles is increasingly favored by the community and has the potential to increase partner income. Nyonyor Noodle sales increased by around Rp.510,000 to Rp.540,000/day or Rp186,150.00 to Rp197,100,000/year (70% to 80%) from earlier sales. Thus, increasing revenue through the nyonyor noodle business provides inspiration to the younger generation for entrepreneurship, thereby increasing the economy and income of the community.

Keywords: Nyonyor noodles, management, marketing, technology, culture

PENDAHULUAN

Mi nyonyor merupakan makanan varian baru yang menggunakan bahan baku mi, daging ayam, cabai, bawang, sayur, dan bumbu pelengkap lainnya. Keberadaan usaha mi nyonyor ini dapat memberikan solusi terhadap kebutuhan masyarakat tentang tempat makanan yang cepat saji dan higienis. Begitu pula, wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara yang berkunjung ke Bali membutuhkan restoran yang mudah dicari dan higienis untuk mencari makanan (Junaedi, dkk, 2018).

Lokasi usaha mi nyonyor terletak di Desa Abianbase, Badung, Bali yang diketuai oleh Putu Terestiani Dadri (Mbak Teres). Pemilik usaha mi nyonyor adalah wirausaha muda yang berusia 30 tahun serta memiliki 3 orang karyawan yang masih muda berusia sekitar 20-25 tahun. Usaha mi nyonyor ini telah berdiri sekitar 2 tahun yang lalu dengan menyewa sebuah ruko kecil di sekitar pengisian bahan bakar minyak di Jalan Raya Abianbase. Pada awalnya, kondisi tempat usaha ini relatif sepi serta proses pembuatan mi nyonyor kurang memperhatikan nilai-nilai budaya konsumen serta penggunaan alat teknologi. Kondisi usaha mi nyonyor sebelum mitra meminta tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dari Universitas Dhyana Pura Bali untuk memberikan pelatihan dan pendampingan sebagaimana terlihat pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Suasana tempat usaha mi nyonyor sebelum PKM

Berdasarkan Gambar 1 di atas diketahui bahwa usaha mi nyonyor di Desa Abianbase sepi pembeli, kurang higienis, kurang menggunakan alat teknologi, dan kurang berkembang. Kondisi inilah yang membuat mitra meminta pelatihan dan pendampingan dari tim PKM Universitas Dhyana Pura Bali. Ada empat masalah yang dihadapi oleh pengusaha mi nyonyor (mitra) ini: Pertama, proses pembuatan mi nyonyor masih menggunakan alat-alat yang sederhana. Penggilingan daging dan penghalusan cabai belum menggunakan alat teknologi. Akibatnya, proses pembuatan setiap porsi mi nyonyor membutuhkan waktu sekitar 10 sampai 15 menit. Kepuasan pelanggan menjadi prioritas utama, terutama pada saat penyajian mi nyonyor harus cepat agar konsumen tidak terlalu lama menunggu orderannya tersebut.

Kedua, penyajian mi nyonyor kurang memperhatikan kebersihan, etika, dan budaya konsumen. Karyawan tidak menggunakan sarung tangan pada saat menyajikan mi nyonyor, sehingga konsumen kurang nyaman pada saat mengkonsumsinya. Faktor kebersihan kurang diperhatikan pada saat proses pembuatan mi nyonyor tersebut. Begitu pula etika atau *hospitality* karyawannya kurang ramah kepada konsumen. Ketiga, mi nyonyor dipasarkan secara konvensional. Penggunaan teknologi atau media sosial dalam memasarkan produk mi nyonyor sangat penting diterapkan. Keempat, perhitungan hasil penjualan dan pembuatan laporan keuangan dilakukan secara manual. Setiap pembelian konsumen ditulis pada nota serta dijumlahkan menggunakan kalkulator. Waktu yang dibutuhkan untuk membuat nota dan laporan keuangan cukup lama.

Keempat masalah di atas menjadi kendala dalam pengembangan usaha mi nyonyor selama ini. Secara khusus, masalah nilai budaya dan alat teknologi belum diterapkan secara maksimal pada saat penyajian mi nyonyor tersebut. Berdasarkan hasil pengamatan serta wawancara kepada pemilik usaha mi nyonyor diketahui bahwa penjualan mi nyonyor pada saat sosialisasi PKM sekitar Rp300.000/hari atau Rp109.500.000/tahun. Jika usaha ini dikelola

secara maksimal maka penjualannya dapat meningkat setiap harinya serta memberikan alternatif menu makanan baru kepada masyarakat selain nasi. Oleh sebab itu, kegiatan PKM ini bertujuan memberikan pengetahuan, pelatihan, dan pendampingan kepada mitra agar mengelola usahanya dengan baik dengan cara menggunakan teknologi tepat guna, kebersihan, serta memperhatikan nilai-nilai etika dan budaya. Dengan demikian, melalui kegiatan ini usaha mi nyonyor (mitra) diharapkan semakin berkembang dan bertambahnya wirausaha muda di Provinsi Bali maupun di Indonesia.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi

Dalam menyelesaikan permasalahan mitra (pengusaha mi nyonyor) di Desa Abianbase, tim PKM dari Universitas Dhyana Pura memberikan solusi: Pertama, solusi terhadap masalah penggunaan teknologi untuk penggilingan daging dan penghalusan cabai. Tim pelaksana PKM memberikan pelatihan dan pendampingan tentang manfaat teknologi dalam proses pembuatan mi nyonyor. Selain itu, tim memberikan bantuan alat penggilingan daging agar proses pembuatannya lebih cepat, halus, dan higienis.

Kedua, solusi terhadap masalah penyajian mi nyonyor. Proses pembuatan mi nyonyor selama ini kurang memperhatikan nilai-nilai budaya, etika, dan kebersihan. Pada dasarnya, konsumen berasal dari berbagai latar belakang budaya dan agama. Oleh sebab itu, tim pelaksana PKM memberikan pelatihan dan pendampingan tentang tata cara penyajian mi nyonyor dengan menerapkan nilai-nilai budaya dan etika. Selain itu, tim memberikan 2 set sarung tangan plastik, sehingga proses pembuatan dan penyajian mi nyonyor tetap terjaga kebersihannya.

Ketiga, solusi terhadap masalah manajemen pemasaran. Sistem pemasaran mi nyonyor sebelumnya bersifat konvensional dengan menunggu pembeli datang. Oleh sebab itu, tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan teknologi internet dalam memasarkan produk mi nyonyor.

Keempat, solusi terhadap masalah manajemen keuangan. Pada awalnya, mitra

menghitung penjualan menggunakan kalkulator serta membuat laporan keuangan pada buku. Oleh sebab itu, tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin kasir, laptop, dan komputer. Selain itu, tim PKM mendatangkan pakar ekonomi dari Universitas Dhyana Pura Bali yaitu Dr. I Wayan Ruspindi Junaedi, S.E., M.A. untuk memberikan pendampingan dan pelatihan pembuatan laporan keuangan.

Target Luaran

Solusi terhadap permasalahan di atas bertujuan untuk mendapatkan luaran berupa peningkatan pengetahuan mitra tentang penerapan nilai-nilai budaya dan etika, manfaat penggunaan teknologi, manajemen pengelolaan yang profesional, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Mitra mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang benar tentang strategi pelayanan kepada konsumen yang berasal dari berbagai agama dan budaya. Dengan pengetahuan dan keterampilan ini, mitra dapat mengembangkan usahanya serta meningkatkan omzet penjualan melalui penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi tepat guna. Dengan penerapan Ipteks ini, maka mitra dan masyarakat memiliki keinginan yang kuat untuk berwirausaha, secara khusus generasi muda, sehingga mengurangi pengangguran di lingkungannya masing-masing.

METODE PELAKSANAAN

Tempat pengabdian masyarakat (PKM) ini dilaksanakan pada usaha mi nyonyor di Desa Abianbase, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan dalam beberapa tahap:

- a. Sosialisasi kegiatan PKM kepada pemilik usaha mi nyonyor (mitra).
- b. Observasi dan identifikasi masalah mitra mulai dari proses pembuatan bahan baku, pembuatan mi nyonyor, penyajian, dan pembuatan laporan keuangan.
- c. Pelatihan dan pendampingan oleh tim PKM tentang pemanfaatan teknologi, pemasaran online, pembuatan laporan keuangan, dan pelayanan kepada

konsumen dengan menerapkan nilai-nilai etika, agama, dan budaya.

- d. Pembelian dan pemberian bantuan alat yaitu mesin penggilingan daging dan sarung tangan.
- e. Pelatihan dan pendampingan pakar ekonomi yaitu Dr. I Wayan Ruspindi Junaedi, S.E.,M.A.
- f. Melakukan evaluasi dan monitoring terhadap hasil pelatihan serta pendampingan untuk menilai kemampuan mitra menerapkan teknologi, etika, nilai budaya, dan agama.
- g. Menilai keberlanjutan usaha mi nyonyor dan kemanfaatan bagi masyarakat di sekitarnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam mengembangkan usaha mi nyonyor di Desa Abianbase dilakukan 7 (tujuh) hal: (a) penggunaan teknologi penggilingan daging; (b) penggunaan teknologi penghalusan cabai; (c) pembuatan mi nyonyor menggunakan sarung tangan plastik; (d) penyajian mi nyonyor sesuai etika, agama, dan budaya konsumen; (f) pemasaran mi nyonyor menggunakan media internet (*online*); (g) penghitungan penjualan menggunakan mesin kasir; dan (h) pembuatan laporan keuangan menggunakan komputer atau laptop. Ketujuh aspek di atas secara rinci diuraikan di bawah ini.

- a) Penggunaan teknologi penggilingan daging.

Pada awalnya, mitra menggiling daging dengan cara menumbuk, sehingga waktu yang dibutuhkan cukup lama dan hasilnya kurang berkualitas. Setelah tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan tentang manfaat penggunaan alat teknologi, secara perlahan-lahan mitra mengubah cara pembuatan mi nyonyor menggunakan teknologi. Daging ayam direbus kemudian digiling menggunakan mesin penggilingan daging, sehingga testur daging lebih halus serta mudah dikonsumsi oleh konsumen. Alat yang digunakan untuk memasak dan menggiling

daging ayam sebagaimana terlihat pada Gambar 2 berikut ini.



Gambar 2. Proses penggilingan daging menggunakan alat

Bantuan alat dan proses penggilingan daging ayam sangat membantu mitra untuk membuat bahan baku mi nyonyor tersebut. Dengan adanya alat teknologi ini bisa mempercepat pembuatan mi nyonyor dan berpotensi meningkatkan mitra. Omzet penjualan yang relatif kecil disebabkan tidak ada transfer teknologi yang optimal (Hapsari & Prakoso, 2016). Peningkatan penjualan suatu produk, termasuk penjualan mi nyonyor, sangat ditentukan oleh penggunaan teknologi. Dengan demikian, potensi pendapatan mitra dan masyarakat meningkat.

- b) Penggunaan teknologi penghalusan cabai.

Cabai merupakan salah satu campuran dalam pembuatan mi nyonyor. Biasanya cabai diulet menggunakan batu, sehingga waktu yang dibutuhkan cukup lama serta berpotensi risiko kepedasan atau kena mata bagi yang membuatnya. Hasil yang didapatkan mitra dari pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim PKM, mitra membeli 2 unit blander untuk menghaluskan cabai sebagai campuran mi nyonyor tersebut. Proses penghalusan cabai menggunakan teknologi sebagaimana terlihat pada Gambar 3 berikut ini.



Gambar 3. Proses penghalusan cabai

c) Penggunaan sarung tangan plastik.

Karyawan mi nyonyor kurang memperhatikan kebersihan pada saat membuat maupun menyajikan mi nyonyor kepada konsumen. Oleh sebab itu, tim pelaksana PKM memberikan pendampingan dan pelatihan cara membuat serta menyajikan mi nyonyor agar tetap higienis. Proses pembuatan mi nyonyor yang dilakukan oleh mitra selama ini kurang memperhatikan kebersihan alat dan tempat memasak (Waruwu & Darmawijaya, 2018). Oleh sebab itu, tim pelaksana memberikan bantuan sarung tangan plastik sebanyak 2 paket (200 lembar) dengan tujuan agar karyawan selalu menggunakan sarung tangan pada saat membuat mi nyonyor. Pemakaian sarung tangan plastik setelah dilaksanakan pelatihan dan pembinaan sebagaimana terlihat pada Gambar 4 berikut ini.



Gambar 4. Penggunaan sarung tangan setelah pelatihan PKM

Semakin tinggi kepuasan konsumen terhadap pelayanan, maka semakin banyak konsumen yang loyal (Primayani & Reonningrat, 2015). Dengan memberikan kepuasan dan pelayanan yang maksimal, maka konsumen semakin mengkonsumsi mi nyonyor tersebut.

d) Penyajian mi nyonyor sesuai etika dan budaya masyarakat.

Mi nyonyor merupakan menu makanan baru bagi masyarakat. Dengan adanya mi nyonyor ini membuat masyarakat memiliki pilihan lain untuk dijadikan bahan konsumsi selain nasi. Peralihan pola konsumsi ke jenis lain dapat menambahkan keberlanjutan kehidupan manusia di dunia ini (Atmoko & Among, 2016). Konsumen yang makan mi nyonyor berasal dari berbagai suku, agama, dan budaya yang berbeda-beda. Oleh sebab itu, penyajian makanan di restoran maupun warung harus memperhatikan etika, budaya, dan agama yang mengkonsumsinya.

Karyawan mi nyonyor pada awalnya kurang memperhatikan budaya, etika, dan agama pada saat menyajikan mi nyonyor tersebut. Kondisi ini sangat mengganggu kenyamanan konsumen. Tim pelaksana PKM memberikan pelatihan dan pendampingan tata cara penyambutan serta pelayanan kepada tamu. Setiap karyawan menyapa dan senyum kepada setiap konsumen, karena pelanggan atau konsumen merupakan orang yang harus dihormati ketika makan mi nyonyor tersebut. Penyajian mi nyonyor kepada tamu sebagaimana terlihat pada Gambar 5 berikut ini.



Gambar 5. Penyajian mi nyonyor kepada konsumen

Pada dasarnya, sumber daya manusia yang profesional merupakan salah satu kunci untuk meningkatkan kinerja dan pelayanan kepada konsumen (Leovani, 2016). Pelayanan yang memperhatikan budaya dan etika dapat meningkatkan selera konsumen untuk mengkonsumsi mi nyonyor tersebut.

e) Penggunaan media *online* untuk pemasaran mi nyonyor.

Manajemen pemasaran sangat diperlukan oleh setiap orang yang ingin berwirausaha. Tanpa pemasaran yang benar, maka omzet penjualan dipastikan sangat kecil. Pada era digital saat ini diperlukan media sosial atau internet untuk memasarkan produk seperti mi nyonyor. Sistem pemasaran yang digunakan oleh pemilik usaha mi nyonyor selama ini masih bersifat konvensional dengan cara menunggu pembeli datang ke tempat penjualan mi nyonyor tersebut. Model pemasaran ini kurang maksimal, sehingga omzet penjualan setiap harinya relatif kecil.

Padalal potensi pengembangan usaha mi nyonyor di kawasan ini cukup besar karena lokasinya merupakan perumahan padat penduduk serta terdapat SD-SMA dan sekitar 3 km dari kampus Universitas Dhyana Pura Bali. Lokasi yang strategis dan faktor demografi sangat mempengaruhi tingkah laku konsumen untuk membeli suatu produk (Gunawan & Suprpti, 2015). Peningkatan omzet penjualan suatu produk sangat ditentukan oleh kepribadian, demografis, dan sistem nilai (Djumaty, 2015). Hal ini sejalan dengan pendapat J. Barsky & L. Nash yang menyatakan: *Understanding customers emotional responses to a product or service is crucial for service businesses these responses affect customers' purchase decisions* (Andimarjoko & Wiharto, 2014). Faktor inilah sangat mempengaruhi pengembangan usaha serta meningkatkan minat masyarakat untuk berwirausaha.

Model pemasaran yang konvensional ini perlu diubah sesuai perkembangan teknologi saat ini. Oleh sebab itu, tim pelaksana PKM memberikan pemahaman, pendampingan, dan pelatihan manajemen pemasaran dengan cara mi nyonyor dipromosikan melalui media sosial atau media online. Cara promosi ini ternyata berhasil, di

mana konsumen dapat memesan mi nyonyor secara online menggunakan jasa transportasi online seperti gojek atau grab. Suasana pemesanan mi nyonyor oleh konsumen melalui gojek atau datang langsung ke tempat penjualan mi nyonyor sebagaimana terlihat pada Gambar 6 berikut ini.



Gambar 6. Daftar Menu dan Pemesanan Online/Gojek

Peningkatan omzet penjualan suatu produk, termasuk penjualan mi nyonyor, sangat ditentukan oleh penggunaan teknologi. Omzet penjualan yang relatif kecil disebabkan tidak ada transfer teknologi yang optimal (Hapsari & Prakoso, 2016). Dengan menggunakan internet atau media sosial dapat memudahkan konsumen untuk membeli mi nyonyor secara online.

f) Penggunaan alat mesin kasir.

Mitra awalnya menggunakan nota untuk menulis pesanan konsumen. Cara ini kurang relevan di era digital serta memungkinkan adanya kesalahan dalam penulisan jumlah pesanan konsumen. Oleh sebab itu, tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin kasir. Hasil ipteks ini membuat mitra membeli mesin kasir untuk memberikan pelayanan yang cepat kepada konsumen. Nota dan mesin kasir yang digunakan oleh mitra sebagaimana terlihat pada Gambar 7 berikut ini.



Gambar 7. Penggunaan nota manual dan mesin kasir

- g) Penggunaan komputer atau laptop dalam pembuatan laporan keuangan.

Pelaporan omzet penjualan awalnya dilakukan menggunakan pembukuan kecil yang ditulis tangan. Metode ini menguras tenaga serta berpotensi terjadinya kesalahan. Oleh sebab itu, tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan tentang penggunaan laptop/komputer. Pengimputan data penjualan dan laporan dilakukan secara cepat.

Penggunaan teknologi dan kebersihan dapat meningkatkan omzet penjualan mi nyonyor setiap harinya. Awalnya omzet penjualan relatif kecil Rp300.000/hari, namun setelah tim PKM memberikan pendampingan dan pelatihan, maka omzet penjualan mi nyonyor terus meningkat. Peningkatan omzet ini sekitar Rp510.000 sampai Rp540.000/hari atau Rp186.150.000 sampai Rp197.100.000/tahun. Penjualan mi nyonyor setiap hari maupun bulan meningkat sekitar 70% sampai 80% dari omzet sebelumnya. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan mi nyonyor ini sekitar 10% dari total omzetnya sebesar Rp18.615.000/tahun sampai Rp19.710.000/tahun. Dengan demikian, pemanfaatan teknologi dan penerapan nilai-nilai budaya sangat membantu masyarakat untuk mengembangkan usahanya, sehingga meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan mitra tersebut.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Usaha mi nyonyor berpotensi sebagai sumber pendapatan masyarakat, baik pemilik usaha mi nyonyor, karyawan, gojek, petani cabai, petani bawang, peternak ayam, dan sebagainya. Menu mi nyonyor menjadi

alternatif pilihan makanan bagi masyarakat, selain mengkonsumsi nasi. Usaha mi nyonyor dapat memberikan inspirasi kepada generasi muda untuk berwirausaha dengan memperhatikan etika dan budaya konsumen serta menggunakan teknologi tepat guna. Dengan demikian, penerapan teknologi dan nilai-nilai etika serta budaya dapat meningkatkan minat konsumen untuk mengkonsumsi mi nyonyor, sehingga ekonomi dan kesejahteraan mitra dan masyarakat di sekitarnya meningkat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu Program Kemitraan Masyarakat Usaha Mi Nyonyor di Desa Abianbase, Badung, Bali. Ucapan terima kasih ini, penulis sampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Dhyana Pura yang telah memberikan bantuan dana pengabdian kepada masyarakat.
2. Lembaga Penelitian dan Pengabdian (LP2M) Universitas Dhyana Pura yang memprogramkan skema Program Kemitraan Masyarakat serta administrasi selama kegiatan pengabdian ini dilaksanakan kepada mitra.
3. Dr. I Wayan Ruspindi Junaedi, S.E.,M.A. yang menjadi narasumber dalam pengelolaan manajemen keuangan dan pemasaran mi nyonyor.
4. Semua pihak yang terkait dalam kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andimarjoko, P. & Wiharto, B. 2014. The effects and importance of authenticity: A studi on Indonesian and Thai restaurant in Prague. Dalam *Jurnal of Business and Entrepreneurship*. 2 (3): 36-52.
- Atmoko, W.B. & Among, N. 2016. Sustainability consumption: Perubahan perilaku mengkonsumsi daging. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. XIX (2): hlm. 249-267.
- Djumaty, B.L. 2015. Dari “ya” menjadi “tidak” studi tentang persepsi dan sikap

- masyarakat Desa Idamdehe terhadap rencana pembangunan PLTP di Idamdehe dan Idamdehe Gamsungi. Dalam *Jurnal Studi Pembangunan Interdisiplin "Kritis"*. XXIV (1): hlm. 21-39.
- Gunawan, K.Y.I. & Suprapti, N.W.S. 2015. Peran pendapatan dalam memoderasi pengaruh sikap pada kesediaan membayar produk ramah lingkungan. Dalam *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. 9 (1): hlm. 74-82.
- Hapsari, R.D. & Prakoso, I. 2016. Penanaman modal dan pertumbuhan ekonomi tingkat provinsi di Indonesia. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. XIX (2): 210-227.
- Junaedi, I.W.R., Sirna, I.K., Edy, R.A.S. and Waruwu, D., 2018. Penerapan Manajemen, Teknologi, dan Etika dalam Pengembangan Usaha Bakmi Djuragan di Desa Kerobokan Bali. *Sinaptek*.
<http://jurnal.undhirabali.ac.id/index.php/SINAPTEK/article/view/457/390>
(Diakses 22 Desember 2018).
- Leovani, E. 2016. Implementasi modal pemberdayaan karyawan (Employee empowerment di PT FIFGROUP Tbk cabang Palembang). Dalam *Jurnal Manajemen*. XX (1): hlm. 241-259.
- Primayani, P.M. dan Reonningrat, N.L.P.A. 2015. Analisis kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan di PDAM Buleleng cabang Kubutambahan. Dalam *Jurnal Manajemen dan Akuntansi STIE Triatma Mulya*. 21 (2): hlm. 157-168.
- Waruwu, D. and Darmawijaya, I.P., 2018. Pengembangan Usaha Mi Nyonyor di Bali Berbasis Budaya dan Teknologi. *Sinaptek*.
<http://jurnal.undhirabali.ac.id/index.php/SINAPTEK/article/view/450/383>
(Diakses 21 Desember 2018).