



Strategi Optimalisasi Profitabilitas Warung Makan Kang Hendi di Lingkungan Kampus UNTIRTA Sindangsari

Profitability Optimization Strategy for Kang Hendi's Food Stall on the UNTIRTA Sindangsari Campus

Vera Maria¹, Salsabila Ramadhan², Aidha Zahira Luthfi Baihaqie³,

Amadeus Kenisa Hermawan⁴,

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

**Corresponding Email: aidhazahira07@gmail.com*

Article Info

Article history :

Received : 05-01-2026

Revised : 07-01-2026

Accepted : 09-01-2026

Pulished : 11-01-2026

Abstract

Business competition in the culinary sector around the campus is becoming increasingly fierce as the number of students grows and public interest in food and beverage rises. Warung Makan Kang Hendi, located on the UNTIRTA Sindangsari Campus, face challenges in maintaining profitability amid intense competition among businesses to attract consumers, especially students. This research aim to respond to Warung Makan Kang Hendi profitability optimization strategy through an analysis of internal and external business factors. The research method used is a case study with a descriptive qualitative approach, involving respondent interviews, observation, and simple SWOT. This research concludes that the strategy of combining product innovation, product differentiation, and understanding consumer needs, as well as the implementation of digital media, can increase profitability and business sustainability in the campus environment.

Keywords: Culinary Business; Profitability; Business Strategy

Abstrak

Persaingan bisnis kuliner di sekitar kampus semakin ketat seiring meningkatnya jumlah mahasiswa dan tingginya minat masyarakat terhadap makanan dan minuman. Warung Makan Kang Hendi yang berlokasi di Kampus UNTIRTA Sindangsari menghadapi tantangan dalam mempertahankan profitabilitas di tengah persaingan yang intens antar pelaku usaha untuk menarik konsumen, khususnya mahasiswa. Penelitian ini bertujuan untuk menanggapi strategi optimalisasi profitabilitas Warung Makan Kang Hendi melalui analisis faktor internal dan eksternal usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif deskriptif, melibatkan wawancara responden, observasi, serta analisis SWOT. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi penggabungan antara inovasi produk, diferensiasi produk, dan memahami kebutuhan konsumen, serta penerapan media digital dapat meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan bisnis di lingkungan kampus.

Kata Kunci : Bisnis Kuliner; Profitabilitas; Strategi Bisnis

PENDAHULUAN

Bisnis kuliner (culinary business) merupakan aktivitas bisnis yang bergerak di bidang produksi ataupun penjualan, baik dalam bentuk warung makan skala mikro, kafe, hingga bisnis online. Tingginya kebutuhan konsumsi harian mahasiswa menjadikan bisnis warung makan di sekitar kampus sebagai peluang usaha yang menjanjikan dan cenderung stabil. Namun, Kompetisi bisnis kuliner saat ini semakin ketat seiring dengan laju perkembangan zaman. Menjamurnya berbagai UMKM di UNTIRTA Sindangsari menimbulkan persaingan sengit antar pelaku usaha



untuk terus berinovasi dan memaksimalkan keuntungan. Tantangan utama yang dihadapi mulai dari perubahan harga bahan baku yang naik turun, sumber daya yang terbatas, serta perubahan perilaku konsumsi mahasiswa yang menuntut harga yang terjangkau, variasi menu, serta layanan yang cepat dan efisien.

Pada penelitian ini, fokus kajian diarahkan pada Warung Makan Kang Hendi yang berlokasi di lingkungan Kampus Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (UNTIRTA) Sindangsari. Warung makan ini cukup dikenal di kalangan mahasiswa karena menyediakan makanan rumahan dengan cita rasa khas serta harga yang relatif terjangkau dan sesuai dengan kemampuan ekonomi pelajar. Faktor lokasi yang strategis dan segmen pasar yang jelas menjadikan Warung Makan Kang Hendi sebagai objek penelitian yang relevan dalam kajian profitabilitas usaha kuliner skala mikro.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa optimalisasi profitabilitas pada usaha makanan dapat dicapai melalui penerapan strategi pengelolaan biaya yang efisien, penetapan harga berbasis analisis biaya, serta pemanfaatan teknologi dan digitalisasi dalam operasional bisnis. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kanellos, Karountzos, Giannakopoulos, Terzi, dan Sakas (2024) yang menyimpulkan bahwa integrasi strategi manajemen biaya dan teknologi digital berperan penting dalam meningkatkan kinerja keuangan serta keberlanjutan usaha di sektor kuliner.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Kemala Odang et al. (2024) menegaskan pentingnya strategi profitabilitas dengan menerapkan konsep profit maximization, yaitu upaya memperoleh keuntungan maksimal dengan pengeluaran biaya seminimal mungkin. Strategi yang diusulkan meliputi perencanaan laba berbasis analisis cost-volume-profit (CVP), penerapan metode cost-plus pricing, diversifikasi produk, pemanfaatan strategi pemasaran digital, serta penyesuaian terhadap tren pasar guna meningkatkan daya tarik konsumen dan volume penjualan.

Studi ini menggunakan pendekatan teori profitabilitas, strategi bisnis, serta analisis SWOT sebagai kerangka analisis utama. Dalam konteks ini, profitabilitas dipandang sebagai indikator kinerja keuangan sekaligus cerminan daya saing bisnis. Tingkat profitabilitas dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal seperti efisiensi produksi, manajemen biaya, dan inovasi produk, maupun faktor eksternal seperti struktur industri, tingkat persaingan, serta kondisi makroekonomi (Tereshchenko, Shkolenko, & Andryeyeva, 2021).

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) yang dihadapi oleh suatu usaha. Metode ini bersifat fleksibel dan dapat diterapkan baik oleh individu maupun perusahaan dalam menilai kondisi internal dan eksternal bisnis (D'Teoli, 2019). Dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sebuah usaha berpotensi meningkatkan volume penjualan dan profitabilitas. Sebaliknya, dengan mengidentifikasi kelemahan dan ancaman secara dini, pelaku usaha dapat menyusun strategi mitigasi risiko agar keberlangsungan usaha tetap terjaga (Tamara, 2016).

Melalui penerapan analisis SWOT, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji daya saing Warung Makan Kang Hendi di tengah persaingan usaha kuliner di sekitar lingkungan kampus. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pemilik usaha kuliner mikro, khususnya dalam pengambilan keputusan manajerial dan penyusunan strategi bisnis yang berkelanjutan.



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif. Sugiyono (2019;18), menyimpulkan bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi, mengenai penerapan strategi bisnis dalam meningkatkan market share dengan menggunakan pendekatan SWOT analysis. Menurut Rahmawati (dalam Freddy Rangkuti, 2008:2) SWOT merupakan analisis dari berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dalam penentuan tujuan. Analisis ini bertujuan untuk dapat memaksimalkan peluang dan dapat meminimalkan kekurangan dan ancaman.

Penelitian dilaksanakan di Warung Makan Kang Hendi yang berlokasi di Kampus UNTIRTA Sindangsari dengan metode observasi lapangan (*field research*) dan wawancara berhadap-hadapan (*face to face interview*). Subjek penelitian ini adalah pemilik toko dan mahasiswa sebagai konsumen. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*, yaitu narasumber dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian yang dikembangkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan yang dilakukan di Warung Makan Kang Hendi, dapat diketahui bahwa usaha ini memiliki tingkat profitabilitas yang cukup baik. Hal tersebut didukung oleh beberapa faktor utama, di antaranya letak lokasi warung yang strategis karena berada di sekitar lingkungan kampus serta penetapan harga makanan yang relatif ekonomis dan terjangkau bagi berbagai kalangan. Keberadaan mahasiswa Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (UNTIRTA) juga menjadi salah satu faktor pendukung utama, tidak hanya terhadap keberlangsungan Warung Makan Kang Hendi, tetapi juga terhadap tumbuh dan berkembangnya berbagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di kawasan sekitar kampus.

Seiring dengan berkembangnya era digitalisasi dan kemajuan teknologi yang semakin pesat, para pelaku UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dan mengikuti perkembangan zaman agar tidak tertinggal dalam persaingan usaha. Salah satu bentuk adaptasi yang dapat dilakukan adalah melalui pemanfaatan teknologi digital, khususnya penggunaan platform media sosial sebagai sarana promosi, komunikasi dengan konsumen, media pembayaran non-tunai, serta sebagai upaya pengembangan dan perluasan usaha.

Hasil wawancara yang telah dilakukan menunjukkan bahwa Warung Makan Kang Hendi sudah mengikuti kemajuan zaman yakni :

1. Tersedianya penggunaan QR Code sebagai media pembayaran non-tunai. Adanya pemakaian QR Code memudahkan bagi *cashless society* dan mempercepat proses transaksi sehingga lebih efisien dan fleksibel.
2. Tersedianya pemesanan via WhatsApp membuka peluang bagi UMKM untuk menjangkau akses pasar yang lebih luas. Selain itu, adanya pemesanan lewat online dapat meningkatkan efisiensi waktu serta menambah kekuatan strategi dalam optimalisasi profitabilitas penjualan.



Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa Warung Makan Kang Hendi telah mulai mengikuti perkembangan zaman dengan memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan usahanya. Pemanfaatan tersebut terlihat dari upaya pelaku usaha dalam mengenal dan menggunakan media digital sebagai sarana pendukung operasional bisnis, baik dalam hal promosi produk maupun kemudahan transaksi bagi konsumen. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran dari pemilik usaha terhadap pentingnya digitalisasi sebagai strategi untuk mempertahankan serta meningkatkan daya saing Warung Makan Kang Hendi di tengah perkembangan UMKM yang semakin kompetitif.

Lebih lanjut, berdasarkan wawancara yang sudah dilakukan oleh 2 mahasiswa Warung Makan Kang Hendi menjadi sebuah peluang untuk para Mahasiswa dalam mencari menu makanan dengan harga yang murah serta memiliki porsi yang banyak yang dengan harga terjangkau bagi kantong mahasiswa, mahasiswa juga memberi apresiasi kepada warung makan Kang Hendi karena telah mendukung penggunaan qris sebagai alat transaksi yang umum bagi mahasiswa. Sistem ini dinilai memudahkan proses pembayaran sehingga mahasiswa bisa meminimalisir tarik tunai di ATM yang biasanya memiliki biaya administrasi. Namun, sebagian mahasiswa menyayangkan untuk variasi lauk yang masih terbatas, sehingga mahasiswa tidak memiliki banyak pilihan untuk mencoba jenis lauk yang lain seperti ayam bakar, ayam asam manis. Lebih lanjut, dalam beberapa tahun terakhir sudah banyak kompetitor warung makan yang menyebabkan banyak pesaing sehingga para konsumen memiliki banyak opsi untuk memilih.

Dalam wawancara terakhir menyebutkan harapan kepada UNTIRTA untuk bisa membantu fasilitas kepada UMKM sekitar kampus, besar harapan untuk bisa memperhatikan kehidupan UMKM yang berada di area kampus. Ini menjadi sebuah saran kepada sebuah Kampus Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk bisa menjalankan Tri Dharma Perguruan tinggi untuk bisa turut serta membantu dan berdampak bagi masyarakat sekitar kampus.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kehidupan mahasiswa memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan dan pertumbuhan penjualan Warung Makan Kang Hendi dari tahun ke tahun. Kesiapan warung makan dalam mengikuti arus zaman juga menjadi tantangan serta peluang bagi Warung Makan Kang Hendi untuk bisa terus berkembang, baik melalui pemanfaatan teknologi dalam strategi promosi produk ataupun ke efisienan dalam melayani bisnis. Di sisi lain, kampus juga harus bisa memposisikan diri sebagai institusi pendidikan yang berkontribusi kepada masyarakat, sehingga keberadaan Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dapat memberikan manfaat nyata bagi lingkungan sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Hendi. 2025. "Analisis Strategi Warung Makan Kang Hendi". Hasil Wawancara Pribadi: 22 September 2025, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
- Kemala Odang, Nilam, Gaby Ruminsah, Arnita Sidabutar, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Jalan Kapten, Batu Sihombing, Sei Tuan, Deli Serdang, and Informasi Artikel. 2024. "Maksimalisasi Profit UMKM Berdasarkan Perspektif Pricing Strategy." *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen* 7(1):129–40. doi:10.33795/JRAAM.V7I1.011.
- Putriani, Y., Tsurayya, A., Anam, H., Nurfadela, S., Mardiana, M., & Adiyanto, M. (2024). Optimalisasi Laba Warung Depot Ijo Kamal Melalui Analisis CVP dan Strategi Pendanaan.



Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen.

- Rudin, A., Kusrina, T., & Fr, D. A. (2024). Pengaruh sarana prasarana dan prasarana terhadap minat belajar siswa di Sekolah Dasar Negeri Kecamatan Suradadi Kabupaten Tegal. *Journal of Education Research*, 5(2), 1925-1930.
- Rahmawati, A. (2018). Aplikasi SWOT Di Kawasan Permukiman Kumuh (Kelurahan Biring Romang). In *Seminar Ikatan Peneliti Lingkungan Binaan Indonesia* (Vol. 3, pp. A042- 050).
- Tamara, Angelica. (2016). Implementasi analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk mandiri tabungan bisnis. *Jurnal riset bisnis dan manajemen*, 4(3).
- Teoli, Dac. Terrence Sanvictores. & Jason An. (2019). SWOT analysis. *europemc.org*
- Tereshchenko, Eleonora, Oksana Shkolenko, and Viktoriya Andryeyeva. 2021. "Assessment of the Impact of the Business Environment on the Profitability of Enterprises." *Black Sea Economic Studies* (68):51–58. doi:10.32843/bses.68-8.