



ANALISIS SWOT DAN STRATEGI PENGEMBANGAN DI KANTIN UNIVERSITAS BANGKA BELITUNG

Riki Sanjaya¹, Sharan Aisyah Adzkie², Shintia³, Indah Noviyanti⁴
rikisanjaya4n@gmail.com, sharanaisyaa3015@gmail.com,
chntyaa23@gmail.com, indahnoviyanti@ubb.ac.id

Abstrak

The cafeteria is an essential facility in the higher education environment, particularly at the University of Bangka Belitung. Its existence not only serves as a provider of food and beverages but also plays a role in creating a comfortable and conducive campus environment. However, the management of the cafeteria often faces challenges such as limited menu options, insufficient cleanliness, and unsatisfactory service. This study seeks to assess the effects of the development and management strategies of the cafeteria at the University of Bangka Belitung by focusing on the analysis of preferences and perceptions of the academic community, evaluating the existing cafeteria facilities, and developing effective management strategies. It is anticipated that this will provide recommendations to improve the quality of cafeteria services and create a more conducive campus environment.

Keywords: Analysis SWOT, Development Strategies

Abstrak

Kantin merupakan fasilitas penting dalam lingkungan pendidikan tinggi, khususnya di Universitas Bangka Belitung. Keberadaannya tidak hanya sebagai tempat penyedia makanan dan minuman, tetapi juga berperan dalam menciptakan lingkungan kampus yang nyaman dan kondusif. Meskipun demikian, pengelolaan kantin seringkali menghadapi tantangan seperti ketersediaan menu terbatas, kebersihan lingkungan yang kurang terjaga, dan layanan yang tidak memuaskan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji implikasi



pengembangan dan strategi pengelolaan kantin di Universitas Bangka Belitung dengan fokus pada analisis preferensi dan persepsi civitas akademika, evaluasi fasilitas kantin yang sudah ada, serta pembangunan strategi pengelolaan yang efektif. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan rekomendasi untuk meningkatkan kualitas layanan kantin dan menciptakan lingkungan kampus yang lebih kondusif.

kata kunci: Analisis SWOT, Strategi Pengembangan

A. PENDAHULUAN

Kantin adalah sebuah bisnis komersial yang menjual makanan kepada masyarakat di lingkungannya. Sebagai salah satu fasilitas terbuka, kantin tidak hanya berfungsi sebagai tempat penjualan makanan dan minuman, namun juga sebagai tempat berkumpulnya bagi berbagai kalangan masyarakat, termasuk mahasiswa dan karyawan di lingkungan kampus (Depkes RI, 2023). Kantin juga merupakan ruangan dalam sebuah gedung umum yang dapat digunakan oleh pengunjungnya untuk makan. Kantin sendiri masuk ke dalam fasilitas umum yang dimana ruang lingkupnya sendiri yaitu tempat menjual dan membeli makanan, kantin juga menjadi tempat berkumpulnya siswa, mahasiswa, maupun karyawan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online, “Kantin adalah ruang tempat menjual minuman dan makanan (di sekolah, di kantor, di asrama, dan sebagainya)”. Kantin universitas merupakan salah satu tempat yang melayani kebutuhan pangan civitas akademika selama di kampus. Meski harga menunya dinilai relatif terjangkau, namun sisi kehalalan produk tetap harus diperhatikan. Keharusan konsumsi makanan halal tidak hanya bagi umat muslim, tetapi juga bagi non muslim dengan alasan keamanan (Nurrachmi, 2017). Makanan halal harus sesuai hukum syariah Islam. Thayyib atau baik adalah sesuatu yang dirasa enak oleh indra atau jiwa, atau tidak menyakitkan dan menjijikkan (Wirawan, et al., 2018). Menurut Sucipto, et al. (2018) kantin halal universitas memerlukan sertifikasi halal dari badan berwenang.

Organisasi harus mampu mengidentifikasi kelompok pembeli dan segmen pasarnya, mencakup seluruh elemen pasar, baik dari kalangan menengah atas, menengah, maupun menengah bawah (Indah, 2015). Para mahasiswa dan dosen, sebagai pengguna, memanfaatkan kantin tidak hanya untuk makan dan minum, terkadang dimanfaatkan sebagai ruang komunal yaitu ruang untuk berbincang antar orang atau kelompok. Aktivitas

yang ada pada ruang kantin sangat beragam, ada yang sekadar singgah sejenak (duduk), bermaun hp, makan dan minum, berbicara, dan mengerjakan tugas.

Kantin adalah fasilitas penting dalam lingkungan pendidikan tinggi. Selain menyediakan makanan dan minuman bagi civitas akademika, kantin juga berperan dalam menciptakan lingkungan kampus yang mendukung proses belajar-mengajar. Kantin yang dijalan secara baik akan memberikan dampak positif pada kesejahteraan dan produktivitas mahasiswa, dosen, serta staf universitas. Namun, pengelolaan kantin sering menghadapi berbagai tantangan seperti menu yang terbatas, kebersihan yang kurang terjaga, dan layanan yang tidak memuaskan. Hal ini dapat mempengaruhi kepuasan dan persepsi civitas akademika terhadap fasilitas kantin. Oleh karena itu, pengembangan dan strategi pengelolaan kantin yang efektif menjadi sangat penting.

Permasalahan yang sering terjadi di kantin Universitas mencakup fasilitas yang kurang memadai, kebersihan yang kurang terjaga, tempatnya yang kurang strategis dan jauh dari beberapa fakultas yang ada, dan kapasitas ukuran kantin yang terlalu kecil bagi suatu universitas Sehingga masih banyak mahasiswa dan civitas akademik yang lebih memilih berbelanja di luar kampus dibandingkan di dalam kampus.

Peneliti bertujuan untuk mengkaji pengembangan dan strategi pengelolaan kantin di Universitas Bangka Belitung. Dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengelolaan kantin, diharapkan mampu memberikan saran yang tepat untuk peningkatan kualitas layanan dan menciptakan lingkungan kantin yang nyaman dan sesuai dengan kebutuhan civitas akademika. Penelitian ini akan fokus pada analisis preferensi dan persepsi civitas akademika terkait layanan kantin, evaluasi kondisi fasilitas kantin yang ada, serta pengembangan strategi pengelolaan yang efektif dan berkelanjutan.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Kualitas Layanan

Mutu layanan merupakan faktor yang sangat vital dalam mengungguli pesaing dan memastikan kepuasan pelanggan (Wilujeng, et al., 2019). Layanan yang berkualitas tidak hanya menciptakan kepercayaan pelanggan terhadap Perusahaan, tetapi juga memperkuat hubungan jangka Panjang dengan mereka. Jika konsumen merasa puas dalam pelayanan yang dilakukan, mereka kemungkinan besar akan tetap setia

dan memiliki potensi untuk menjadi pelanggan yang loyal. Selain itu, kepuasan pelanggan juga dapat berdampak positif pada citra Perusahaan, meningkatkan reputasi, dan menghasilkan rekomendasi yang bermanfaat. Oleh karena itu, mempertahankan standar layanan yang superior menjadi taktik penting bagi Perusahaan untuk memelihara dan meningkatkan porsi pasar mereka.

Menurut Kotler (2019) mendefinisikan kualitas pelayanan adalah bentuk penilaian konsumen terhadap tingkat pelayanan yang diterima dengan tingkat pelayanan yang diharapkan. Apabila pelayanan diterima atau dirasakan sesuai dengan harapan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Kepuasan yang telah terbentuk dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian ulang dan nantinya akan menjadi pelanggan setia. Model ini bisa digunakan untuk menganalisis persepsi civitas akademika terhadap kualitas layanan kantin di Universitas Bangka Belitung.

2. Analisis SWOT atau TOWS

Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kesesuaian strategis (*strategic fit*) dengan peluang yang ada pada lingkungan eksternal perusahaan dengan kondisi internal perusahaan, sambil mempertimbangkan berbagai ancaman dari luar dan kelemahan internal perusahaan. Metode ini berfungsi melakukan pengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal organisasi. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman (Zuhud Suriono, 2021). Menurut Rangakuti (2019), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang digunakan untuk mengevaluasi (*Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threat*) dalam suatu proyek atau usaha. Adapun kata SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Tantangan). Ini ada beberapa pengertian dari SWOT, yaitu;

a. Kekuatan (*Strengths*)

Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi kekuatan dan situasi yang memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dalam analisis ini, perusahaan harus menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan dengan para pesaingnya. Sebagai contoh, jika perusahaan memiliki keunggulan dalam inovasi produk, kekuatan ini dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar

yang menyukai dan gemar mencoba hal-hal baru serta memperhatikan kualitas. Kekuatan perusahaan berasal dari kemampuan internalnya, mencakup aspek-aspek seperti keuangan, reputasi, kepemimpinan pasar, hubungan dengan pembeli dan pemasok, serta berbagai faktor lainnya.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Keterbatasan atau kurangnya sumber daya, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi hambatan utama bagi operasional perusahaan disebut sebagai kelemahan. Kelemahan ini merujuk pada kondisi internal perusahaan yang menghalangi tercapainya kinerja optimal. Contohnya termasuk kurangnya aliran dana, pegawai yang tidak produktif, dan kekurangan teknologi yang tepat guna. Kelemahan dapat terlihat dari fasilitas yang dimiliki atau tidak dimiliki perusahaan, rendahnya kualitas tata kelola perusahaan, kemampuan pemasaran yang tidak sesuai dengan target pasar, produk yang kurang menarik bagi konsumen atau calon pelanggan, serta pendapatan yang tidak memenuhi target.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi yang menguntungkan dan signifikan dalam lingkungan bisnis. Faktor-faktor ini berasal dari luar perusahaan (eksternal positif) dan memberikan keuntungan bagi perusahaan atau unit bisnis. Peluang dapat muncul dari perubahan kondisi persaingan dan peraturan, perkembangan teknologi, serta hubungan yang lebih baik dengan pembeli.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah kondisi yang merugikan perusahaan dan menjadi hambatan terbesar bagi unit bisnis dalam mencapai posisinya yang diinginkan. Ancaman merupakan kebalikan dari peluang, yaitu faktor eksternal yang bersifat negatif. Jika tidak ditangani dengan serius, ancaman ini dapat menghambat pertumbuhan unit bisnis yang sedang berkembang. Beberapa contoh ancaman termasuk munculnya pesaing baru, fluktuasi pasar yang tidak menentu, peningkatan daya tawar pelanggan, kemajuan teknologi, dan perubahan regulasi yang dapat menghambat kesuksesan perusahaan.

Menurut Rangakuti (2019) mengembangkan 4 (empat) tipe strategi yaitu :

SO =kekuatan dan kelemahan (*Strenght – Opportunities*)

- WO =kelemahan dan peluang (*Weaknesses – Opportunities*)
 ST =kekuatan dan ancaman (*Strenght – Threats*)
 WT =kelemahan dan ancaman (*Weaknesses – Threats*)

Analisis pengembangan strategi pada faktor internal dan eksternal suatu usaha baik mikro maupun makro terhadap peluang, ancaman, dan kelemahan sebagai berikut:

- a. Strategi S-O, adalah yang dibuat berdasarkan perencanaan perusahaan untuk menggunakan seluruh kekuatannya dalam rangka menangkap dan mengoptimalkan peluang yang tersedia.
- b. Strategi S-T, adalah yang menggunakan kekuatan perusahaan mengatasi berbagai ancaman yang dihadapi
- c. Strategi W-O, merupakan pendekatan yang mengambil manfaat dari kesempatan yang ada sambil meminimalkan kekurangan yang dimiliki.
- d. Strategi W-T, adalah yang bersifat, bertujuan mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman yang ada.

3. Strategi

Kata "strategi" memiliki asal-usulnya dari Bahasa Yunani Kuno, tepatnya dari kata "steategos" atau "strategy" dalam Bahasa Inggris. Istilah ini awalnya memiliki konotasi yang erat dengan urusan militer, mengacu pada penggunaan kekuatan militer untuk meraih kemenangan atau mengurangi kerugian dalam pertempuran. Strategi merupakan pendekatan komprehensif yang melibatkan penerapan ide, perencanaan, dan pelatihan pada suatu kegiatan dalam jangka waktu tertentu. Dalam strategi yang baik terdapat koordinasi kelompok kerja, tema, identifikasi elemen pendukung sesuai dengan prinsip implementasi ide yang masuk akal, pendanaan yang efektif menurut (Cahyani, 2017). Desiyanti (2016) dan Ananda, Putra, dan Herdrastyo, 2017) menegaskan bahwa ada tiga hal penting yang perlu dilihat agar suatu strategi berhasil, yaitu : strategi harus sesuai dengan kondisi persaingan lingkungan, strategi harus realistis dengan internal perusahaan, dan strategi harus dilaksanakan dengan sangat hati-hati.

4. Strategi pengembangan

Strategi pengembangan usaha adalah aspek penting yang dapat menjadidi penentu keberhasilan sautut bisnis. (sumber) Pentingnya strategi ini tercemin dalam kemampuangnya untuk mempengaruhi

perkembangan dan kemajuan suatu usaha. Pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha tidak hanya menarik, tetapi juga memiliki peran yang signifikan dalam menentukan arah dan tujuan Perusahaan. Keputusan terkait dengan strategi bisnis dapat memunculkan tantangan-tantangan yang dihadapi oleh perusahaan perjalanan bisininya (Pemastasari, M. R. S., 2017). Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang strategi pengembangan usaha menjadi kunci dalam mencapai kesuksesan bisnis dan mengatasi tantangan yang muncul di sepanjang perjalanan.

Selain itu, pengembangan strategi juga penting dalam penelitian ini. Menurut David (2011), strategi adalah metode untuk meraih sasaran jangka panjang dengan mengalokasikan sumber daya yang dimiliki organisasi secara efektif dan efisien. ini dapat digunakan untuk merumuskan strategi pengelolaan kantin yang efektif dan berkelanjutan.

C. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan cara penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analisis. Penelitian dilakukan dengan tujuan agar mengetahui implikasi pengembangan dan strategi yang telah diterapkan di kantin Universitas Bangka Belitung (UBB) dan bagaimana strategi tersebut dapat meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB.

Instruments yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara:

adalah studi yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang implikasi pengembangan dan strategi yang telah diterapkan di kantin UBB dan bagaimana strategi tersebut dapat meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB.

2. Observasi:

adalah metode yang diterapkan untuk mengumpulkan informasi mengenai tentang kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB dan bagaimana strategi pengembangan kantin yang telah diterapkan dapat meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB.

Proses studi ini dilaksanakan melalui serangkaian langkah-langkah berikut:

1. Pengumpulan Data:

Data diperoleh melalui proses wawancara dan observasi.

2. Analisis Data:

Data dikategorikan dan dianalisis untuk mengetahui implikasi pengembangan dan strategi yang telah diterapkan di kantin UBB dan bagaimana strategi tersebut dapat meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB.

3. Interpretasi Data:

Data dianalisis dan diinterpretasi untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan kantin yang telah diterapkan dapat meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas di kantin UBB dan bagaimana strategi tersebut dapat membantu meningkatkan kepuasan mahasiswa dan reputasi universitas

D. HASIL PEMBAHASAN

Penelitian ini menyelidiki proses bisnis di kantin Universitas Bangka Belitung (UBB) dengan menggunakan konsep SWOT untuk meningkatkan Pelayanan kantin adalah sebagai berikut:

Kekuatan (*Strengths*):

- a. Menu makanan yang tersedia cukup beragam.
- b. Dikarenakan kantin internal fakultas, sebagian besar mahasiswa dan karyawan lebih sering menghabiskan waktu istirahat di kantin daripada ke luar kantin.
- c. Meja yang tersedia cukup banyak.
- d. Tempat yang bersih dan nyaman.

Kelemahan (*Weaknesses*):

- a. Harga di kantin lumayan mahal dari makanan yang dijual di luar kantin.
- b. Meja yang tersedia sering penuh.
- c. Sistem yang ada masih manual, sehingga antrian pembayaran cukup panjang dan konsumen diharuskan ke stand penjual untuk menunjukkan bukti bayar.
- d. Makanan yang tersedia jarang melakukan pembaharuan.

Peluang (*Opportunities*):

- a. Makanan dan minuman yang “kekinian” diajajakan oleh pedagang di luar kantin.

- b. Porsi besar dengan harga sama atau lebih murah yang ditawarkan oleh pedagang di luar kantin
- c. Permintaan terhadap makanan dan minuman yang sehat
- d. Peningkatan jumlah pelanggan dari mahasiswa seiring berjalannya waktu.

Ancaman (*Threats*) :

- a. Semakin banyak kantin yang buka, meningkatkan persaingan yang ketat
- b. Kenaikan bahan baku menyebabkan kenaikan pada harga jual makanan
- c. Penjual luar yang menyediakan jasa delivery.
- d. Konsumen bosan dengan menu yang tersedia di kantin.

Strategi S-O (Strengths–Opportunities).

Dengan memaksimalkan kekuatan dan menghadapi ancaman, kantin dapat merancang strategi yang efektif untuk mengurangi dampak ancaman dan memanfaatkan kekuatannya untuk tetap unggulannya untuk tetap bersaing. Berikut beberapa penerapannya:

- Pemanfaatan lokasi strategis kantin dengan strategi menggunakan lokasi strategis untuk menarik mahasiswa dengan mengadakan acara musik, memasang poster, dan spanduk di area sekitar kantin. Ini memberikan manfaat meningkatkan daya tarik kantin dan menarik lebih banyak pelanggan dari kalangan mahasiswa.
- Penawaran menu yang beragam yang menyediakan berbagai menu yang mengikuti tren kuliner terkini untuk menarik pelanggan sesuai dengan selera mahasiswa. Manfaatnya untuk menarik lebih banyak pelanggan dan memenuhi kebutuhan selera mahasiswa.
- Peningkatan layanan dengan teknologi, menggunakan teknologi seperti pembayaran digital melalui QRIS atau metode pembayaran mobile lainnya. Manfaatnya untuk mempercepat proses transaksi dan meningkatkan kenyamanan pelanggan.
- Peningkatan kualitas layanan yang ramah dan sopan dengan melatih staf untuk memberikan layanan yang ramah dan sopan. Manfaatnya untuk

meningkatkan loyalitas pelanggan dengan memberikan pengalaman yang nyaman dan dihargai.

Analisis S-T (Strengths-Threats)

Dengan memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi ancaman, strategi ini bertujuan untuk memaksimalkan potensi kantin Universitas Bangka Belitung:

- Meningkatkan kualitas makanan dan minuman dengan menjaga kualitas bahan baku dan kebersihan makanan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Agar memperkuat daya saing dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- Menjalin kerja sama dengan pemasok untuk berkolaborasi agar mendapatkan harga bahan baku yang lebih murah. Manfaatnya menurunkan biaya produksi dan mengurangi dampak kenaikan harga bahan baku.
- Mengembangkan menu baru dengan strategi menyusun menu baru yang sesuai dengan tren kuliner terkini. Manfaatnya menambah langgan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan meningkatkan kebersihan dan keamanan dengan melakukan pembersihan rutin dan menjaga keamanan lingkungan kantin. Untuk menjaga kesehatan pelanggan dan menciptakan citra positif.

Analisis W-O (Weaknesses-Opportunities)

Strategi ini bertujuan meningkatkan kelebihan kompetitif dengan mengurangi kelemahan internal dan mengambil manfaat peluang eksternal yang tersedia :

- Peningkatan kapasitas kantin dengan strategi memperluas area makan atau menambah jam operasional. Manfaatnya agar dapat menampung lebih banyak pelanggan dan mengurangi kepadatan.
- Memperbaiki fasilitas kantin dengan strategi meeningkatkan fasilitas seperti tempat cuci tangan untuk kenyamanan pelanggan. Manfaatnya agar meningkatkan kebersihan dan kenyamanan pelanggan.

- Melatih staf kantin dengan strategi memberikan pelatihan tentang layanan pelanggan, penanganan keluhan, dan kebersihan. Dengan manfaat meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan.
- Menyediakan sistem pembayaran yang praktis dengan strategi menyediakan berbagai metode pembayaran yang mudah digunakan. Manfaat untuk mempercepat proses transaksi dan meningkatkan kenyamanan pelanggan.

Analisis W-T (Weaknesses-Threats)

Tujuan Strategi ini adalah untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman, sehingga menciptakan fondasi yang solid untuk meningkatkan keunggulan kompetitif :

- Harga produk mahal dengan strategi berkolaborasi dengan pemasok untuk memperoleh bahan baku dengan biaya yang lebih rendah agar dapat mengurangi biaya produksi dan menurunkan harga jual produk.
- Sistem pembayaran manual dengan strategi menerapkan sistem pembayaran digital, untuk menghemat waktu dan meningkatkan efisiensi transaksi.
- Makanan yang jarang diperbaharui dengan strategi melakukan pembaharuan menu secara berkala. Untuk mengurangi kebosanan pelanggan dan menarik pelanggan baru.
- Pedagang luar yang menyediakan jasa delivery dengan strategi mengembangkan layanan pengantaran internal. Agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan akan kemudahan dan efisiensi dalam mendapatkan makanan.

Penelitian ini menganalisis dampak strategi pengembangan yang telah diimplementasikan di kantin Universitas Bangka Belitung (UBB) dalam usaha meningkatkan kualitas layanan dan fasilitas. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, terungkap bahwa UBB telah menerapkan beberapa strategi pengembangan kantin, termasuk:

1. Meningkatkan Kualitas dan Variasi Menu Makanan:

Kantin UBB telah berupaya meningkatkan kualitas dan variasi menu makanan dengan menambah pilihan menu sehat dan menyesuaikan

dengan preferensi mahasiswa, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan selera yang beragam dari civitas akademika.

2. Penataan Ulang Tata Letak dan Fasilitas Kantin:

UBB melakukan penataan ulang tata letak dan fasilitas kantin untuk menciptakan suasana yang lebih nyaman dan menyenangkan, termasuk penambahan tempat duduk, perbaikan pencahayaan, dan penyediaan fasilitas pendukung seperti wifi dan area bersantai.

3. Peningkatan Kebersihan dan Sanitasi:

Fokus juga diberikan pada peningkatan kebersihan dan sanitasi di kantin dengan meningkatkan frekuensi pembersihan dan memastikan standar kebersihan yang tinggi dalam penyajian makanan dan minuman.

Strategi pengembangan kantin tersebut menghasilkan beberapa dampak positif, termasuk:

1. Peningkatan Kepuasan Mahasiswa:

Mahasiswa melaporkan peningkatan kepuasan dengan variasi menu yang diperluas, suasana kantin yang lebih nyaman, dan standar kebersihan yang lebih baik.

2. Citra Positif Universitas:

Kantin yang dikelola dengan baik dan layanan yang memuaskan membantu meningkatkan citra UBB sebagai institusi pendidikan yang peduli terhadap kesejahteraan mahasiswa dan staf.

3. Peningkatan Produktivitas dan Prestasi Akademik:

Lingkungan kantin yang nyaman dan pilihan menu makanan yang sehat dapat mendukung peningkatan produktivitas dan prestasi akademik mahasiswa.

E. KESIMPULAN

Merujuk pada penggalan dan analisis yang sudah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa :

Universitas Bangka Belitung (UBB) telah mengadopsi berbagai strategi pengembangan kantin, termasuk peningkatan mutu dan variasi menu, restrukturisasi tata letak dan fasilitas, serta peningkatan kebersihan dan sanitasi. Penerapan strategi tersebut memberikan dampak positif, seperti peningkatan kepuasan mahasiswa, pencitraan positif bagi universitas, dan peningkatan produktivitas serta prestasi akademik. Walaupun demikian, masih ada tantangan dalam menjaga kualitas layanan dan fasilitas kantin agar berkelanjutan, serta dalam memenuhi harapan yang terus berubah dari

civitas akademika. Untuk itu, evaluasi dan perbaikan secara terus-menerus dalam pengelolaan kantin UBB menjadi krusial untuk memastikan kepuasan dan kenyamanan civitas akademika.

F. SARAN

Dari kesimpulan tersebut, berikut beberapa saran yang bisa diberikan:

1. UBB disarankan untuk melakukan survei secara periodik guna mengidentifikasi preferensi dan harapan civitas akademika terhadap layanan kantin, sehingga dapat dilakukan penyesuaian dan perbaikan yang sesuai.
2. Keterlibatan civitas akademika, terutama mahasiswa, dalam proses pengembangan dan pengelolaan kantin bisa membantu memastikan kebutuhan mereka terpenuhi dengan baik.
3. Pelatihan dan evaluasi rutin bagi penyedia layanan kantin perlu dilakukan untuk menjaga kualitas layanan yang konsisten dan meningkatkan keterampilan mereka dalam melayani pelanggan.
4. Promosi menu makanan sehat dan gaya hidup sehat di kampus, melalui kampanye dan program edukasi, bisa menjadi langkah untuk mendorong pola makan yang lebih baik di kalangan civitas akademika.
5. Peningkatan fasilitas dan kebersihan kantin harus dilakukan secara berkelanjutan, dengan memperhatikan aspek keberlanjutan lingkungan dan efisiensi energi.
6. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi signifikan dalam upaya meningkatkan kualitas layanan kantin dan menciptakan lingkungan kampus yang lebih kondusif bagi proses pembelajaran di Universitas Bangka Belitung.

DAFTAR PUSTAKA

- Andaleeb, S. S., & Caskey, A. (2007). *Satisfaction with food services: Insights from a college cafeteria*. *Journal of Foodservice Business Research*, 10(2), 51-65.
- Dermawan, Rizki Candra, and Fajar Masya. "Analysis and Design of User Interface Design and Using SWOT Concept for Optimizing Canteen Services." *JUSIBI (Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis)* 2.5 (2020): 525-539.
- David, F. R. (2011). *Strategic management: Concepts and cases (13th ed.)*. Prentice Hall..

- Indah, D. R. (2015). Analisis SWOT pada Saqinah Swalayan di Kota Langsa. *jurnal manajemen dan keuangan*, 4(1), 279-2931317
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management (15th ed.)*. Pearson Education, Inc.
- Kwun, D. J. W. (2011). Effects of campus foodservice attributes on perceived value, satisfaction, and consumer attitude: A gender-difference study. *International Journal of Hospitality Management*, 30(2), 252-261.
- Kim, W. G., Ng, C. Y. N., & Kim, Y. S. (2009). Influence of institutional DINESERV on customer satisfaction, return intention, and word-of-mouth. *International Journal of Hospitality Management*, 28(1), 10-17.
- Marlius, D., & Putra, R. D. (2018). Strategi Pengembangan Sulam Bayang. *Jurnal Benefita: Ekonomi Pembangunan, Manajemen Bisnis & Akuntansi*, 3(2), 204-218.
- Musfar, T. F., Sitepu, R. F., & Wildah, S. W. (2023). Perencanaan Pengembangan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas Dan Analisis Swot Pada Sesi Coffee
- Maharani, E. N. (2022). Perencanaan Strategi Pengembangan Kantin Dengan Analisis Swot Dan Qspm (Studi Kasus Kantin CI, Universitas Brawijaya Malang)
- Ng, Y. N. (2005). A study of the factors that affect student's consumer behavior towards institutional foodservice in Southern Illinois University Carbondale (Doctoral dissertation, Southern Illinois University Carbondale).
- Nitisemito, A. B. (2008). Pengembangan Strategi Peningkatan Jumlah Pengunjung Dan Konsumen Kantin Itb Ahmad Dahlan. *Sutia Budi*.
- Puspita, F. (2016). Perencanaan Strategi Pengembangan Kantin Dengan Metode Ahp Dan Topsis. *Sarjana thesis, Universitas Brawijaya*.
- Puspita, F. (2016). Pengembangan Kantin Universitas Bangka Belitung: Analisis Kualitas Layanan dan Fasilitas.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40.
- Pospieszynska, J., & Babicz-Zielinska, E. (2018). The influence of the quality of service on students' satisfaction with catering services in university cafeterias. *Nutrition and Food Science*, 48(6), 1050-1064.
- Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(5), 6157-6173.
- Sozen, E., & Lee, S. (2018). University foodservice satisfaction:

- a comparative analysis of student and faculty perceptions. Journal of Foodservice Business Research, 21(6), 612-631.*
- Suriono, Zuhud. "Analisis SWOT dalam identifikasi mutu pendidikan." *ALACRITY: Journal of Education (2021): 94-103.*
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2010). *Consumer behavior (10th ed.)*. Pearson Education, Inc.
- Sozen, E., & Lee, S. (2018). *University foodservice satisfaction: a comparative analysis of student and faculty perceptions. Journal of Foodservice Business Research, 21(6), 612-631.*
- Syahidin, Syahidin, and Ridha Yuniara. "Analisa Swot Pada Kafe Kantin Batas Kota Jalan Takengon-Bireuen Kabupaten Aceh Tengah." *Gajah Putih Journal of Economics Review 1.2 (2019): 29-47.*
- Rangkuti, Freddy. 2019. *Analisis SWOT : Teknik membedah Kasus Bisnis (cara perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Cetakan kedua puluh Lima. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Universitas Bangka Belitung. (2021). *Laporan Kinerja Universitas Bangka Belitung Tahun 2021.1*