

SHRM PROJECT

Pada “SEBLAK PASTA”

Disusun untuk melengkapi tugas Mata Kuliah SHRM

Dosen Prof. Setyabudi Indartono, MM., Ph.D.



Disusun oleh :

Yulia Agustina 20808141101

Anindya Nimas Ayu P . M 20808144017

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

2022

SEBLAK PASTA

Tentang Usaha

Seblak Pasta merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang makanan dengan menu utama berupa seblak khas Jawa Barat yang bercitarasa gurih dan pedas yang terbuat dari kerupuk mentah yang dimasak dengan aneka ragam menu yang unik serta dipadukan dengan berbagai macam rempah Nusantara dan juga bumbu khas Korea Selatan. Dengan menu-menu khasnya berupa Seblak Garut, Seblak Tasik, dan Korean Seblak. Selain itu juga terdapat menu aneka Baso Aci dan aneka minuman.

Awal mula berdirinya Seblak Pasta, diawali oleh owner bernama Irwan Maolana Yusup yang pada tahun 2016 yang saat itu bersatus sebagai mahasiswa, mengikuti program PKM (Program Kreativitas Mahasiswa). Awalnya berjualan berupa makaroni lalu menjadi makaroni pasta hingga akhirnya berinovasi menjadi seblak pasta. Outlet pertama terdapat di depan Kopma UNY berjualan dengan membawa gerobak, selain itu owner juga aktif berjualan di Sunmor Ugm dan kegiatan-kegiatan bazaar.

Pada 2019, Seblak Pasta memiliki outlet sendiri dan berlokasi di Jl. Cempaka No 1 Deresan. Hingga saat ini Seblak Pasta tetap melakukan inovasi-inovasi baru, unik, dan bersaing.

1. The long run strategic map (peta strategis jangka panjang)

Peta strategis jangka panjang yang dimiliki Seblak Pasta mengacu pada Visi dan Misi yang dimiliki oleh Seblak Pasta sendiri yakni :

Visi

Menjadi penghasil Seblak terbaik se-Nusantara

Misi

- Menyediakan lapangan pekerjaan sebanyak-banyaknya
- Membuka cabang sebanyak-banyaknya

2. Description of each stages objectives (deskripsi setiap tujuan tahap)

Deskripsi setiap tujuan yang dimiliki Seblak Pasta ialah :

- a. Visi : menjadi Seblak terbaik se-Nusantara

Seblak Pasta memiliki ciri khasnya tersendiri dalam menu-menunya, seperti Seblak Garur, Seblak Tasik, dan Korean Seblak. Sebagai usaha yang bergerak dibidang makanan dan utamanya menu Seblak, Seblak Pasta Ingin menjadi seblak terbaik se-Nusantara.

b. Misi : menyediakan lapangan pekerjaan sebanyak-banyaknya

Tujuan ini berkaitan dengan keinginan owner untuk mengambil atau menyediakan lapangan pekerjaan bagi orang-orang yang memiliki ijazah kelulusan pendidikan jenjang SD, SMP, dan SMA. Owner menginginkan bahwa kesuksesan atau kemudahan mencari pekerjaan tidak hanya dimiliki oleh mereka yang bergelar Sarjana, dan tentunya ingin memberikan kesempatan pekerjaan yang sama untuk orang yang memiliki ijazah SD, SMP, dan SMA. Selain itu, Seblak Pasta juga mengutamakan membawa karyawan langsung dari Garut.

c. Misi : membuka cabang sebanyak-banyaknya

Untuk mencapai visi usaha, maka membuka cabang sebanyak-banyaknya merupakan langkah yang akan diambil oleh Seblak Pasta. Selain itu melihat antusias pelanggan yang kian waktu kian meningkat, Seblak Pasta juga telah membuka beberapa cabang outlet dan juga tetap berencana untuk membuka lagi.

3. Road map of firms strategies (peta jalan strategi perusahaan)

seperti yang disampaikan Irwan Maolana Yusup sebagai owner Seblak Pasta, bahwa strategi yang dilakukan usahanya saat ini dan rencana kedepannya adalah membuka cabang sebanyak-banyaknya. Saat ini Seblak Pasta memiliki 2 cabang di Yogyakarta. Pada September 2020 membuka cabang di Tamansiswa. Agustus 2021 membuka cabang di Jl. Damai. Lalu pada 1 Juni 2022 akan membuka cabang di Patangpulan PGRI Yogyakarta.

4. Strategic statment on various specific objectives (pernyataan strategis tentang berbagai tujuan khusus)

Tujuan khusus yang dimiliki Seblak Pasta, sebagai berikut :

- Lapangan pekerjaan untuk lulusan SD SMP SMA

Menciptakan lapangan pekerjaan sebanyak-banyaknya merupakan salah satu misi dari Seblak Pasta. Hal ini berkaitan dengan penyediaan lapangan pekerjaan yang dimana

diutamakan untuk orang yang memiliki ijazah kelulusan SD, SMP, dan SMA, dimana sang pemilik ingin memberikan kesempatan pekerjaan yang sama bagi mereka. Selain itu Seblak Pasta juga membawa karyawan langsung dari Garut, selain sebagai pembuat seblak khas Jawa Barat tujuannya adalah untuk memberdayakan orang-orang dari Garut yang susah mencari pekerjaan dan bermodalkan ijazah SD, SMP, dan SMA.

- Mencapai dan menguasai pasar seblak se-DIY dan Jawa Tengah

Tujuan khusus yang saat ini dimiliki Seblak Pasta adalah menguasai pasar seblak se-DIY dan Jawa Tengah. Saat ini di Yogyakarta sendiri telah terdapat beberapa cabang outlet dan memiliki antusiasme pelanggan yang cukup tinggi. Sehingga kedepannya Seblak Pasta ingin menguasai pasar se-DIT dan Jawa Tengah.

5. Organizational development strategies information (informasi strategi pengembangan organisasi)

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan owner Seblak Pasta, owner Seblak Pasta mengatakan bahwa strategis pengembangan organisasi yang diterapkan dengan cara membuka cabang baru karena dengan dibukanya cabang baru akan menambah jumlah karyawan serta dapat mengembangkan organisasi yang terdapat pada Seblak Pasta. Selain membuka cabang baru, Seblak Pasta juga melakukan breafing seminggu sekali maupun sebulan sekali untuk berdiskusi terkait masalah-masalah yang ada, kontrol cita rasa, dan perkembangan pada setiap outlet. Terakhir Seblak Pasta melakukan meeting akhir tahun untuk membahas laporan keuangan, laporan keuntungan, dll, serta melakukan rolling karyawan supaya karyawan dapat saling mengenal dan menumbuhkan rasa kekeluargaan agar organisasi dapat berkembang dengan baik.

6. Personal development strategies information (informasi strategi pengembangan pribadi)

Strategi pengembangan sumber daya manusia pada Seblak Pasta terdapat beberapa hal yang dilakukan, yakni :

- Rekreasi

Rekreasi dilakukan oleh seluruh karyawan Seblak Pasta, seperti rekreasi ke Semarang, Bromo dll. Tujuan dari program ini adalah sarana refreshing untuk

karyawan dan agar karyawan lebih klop/mengenal satu sama lain ataupun karyawan yang beda penempatan pada setiap cabang Seblak Pasta.

- Penilaian kinerja

Seblak Pasta melakukan penilaian kinerja pada karyawannya yang dilakukan oleh owner langsung dan supervisor, dimana saat ini Seblak Pasta memiliki 2 supervisor. Penilaian kinerja yang dilakukan meliputi penilaian kedisiplinan, tanggungjawab, melakukan pekerjaan sesuai SOP, ketaatan terhadap peraturan, dan juga pelayanan mereka terhadap pelanggan.

- Sistem reward

Sistem reward diadakan oleh Seblak Pasta untuk 2 karyawan terbaik mereka setiap akhir tahun. Reward yang diberikan berupa sejumlah uang dan voucher/promo belanja. Kedepannya Seblak Pasta ingin mengganti reward berupa paket jalan-jalan atau umrah.

7. Application of object strategies (penerapan strategi tujuan)

Seblak Pasta memiliki tujuan untuk menjadi seblak terbaik se-Nusantara dan menguasai pasar seblak se-DIY dan Jawa Tengah terkhusus untuk saat ini. Dalam mencapai tujuannya, Seblak Pasta menerapkan strategi dengan melakukan beberapa hal berikut :

- Melakukan briefing secara rutin

Briefing dengan karyawan secara rutin dilakukan oleh Seblak Pasta untuk mengetahui perkembangan dan masalah yang ada pada setiap outletnya.

- Meningkatkan rasa kekeluargaan

Seblak Pasta mengutamakan rasa kekeluargaan pada karyawannya, sampai pada hubungan karyawan dengan atasannya, sehingga jika terjadi sesuatu maka proses diskusi dan penyelesaiannya dapat dilakukan dengan baik-baik secara kekeluargaan.

- Meningkatkan pelayanan

Pelayanan menjadi masalah yang kerap kali muncul pada Seblak Pasta, sehingga peningkatan pelayanan terus menerus dilakukan oleh karyawannya.

- Pengadaan karyawan langsung dari Garut

Karyawan Seblak Pasta didatangkan langsung dari Garut dan diutamakan mereka yang memiliki ijazah SD, SMP, SMA guna menciptakan lapangan pekerjaan untuk mereka.

- Mengontrol cita rasa

Sebagai salah satu usaha yang bergerak dibidang kuliner, cita rasa masakan merupakan hal yang sangat penting. Oleh karena itu, Seblak Pasta terus mencoba untuk mengontrol cita rasa produk mereka dengan baik

8. Evaluation of firms strategies (evaluasi strategi perusahaan)

Seblak Pasta melakukan evaluasi strategi perusahaan dengan melakukan breafing setiap seminggu sekali, sebulan sekali, tujuannya untuk mengetahui kemajuan Seblak Pasta dan kendala yang ada di Seblak Pasta. Selain itu juga terdapat rapat akhir tahun untuk mengetahui laporan keuangan, keuntungan dll.

Saran untuk perusahaan

Beberapa saran yang dapat diajukan penulis untuk Seblak Pasta, sebagai berikut :

- Seblak Pasta dapat membuat sistem/form penilaian kinerja yang lebih teratur lagi, seperti penilaian sebulan sekali atau dalam kurun waktu tertentu. Dapat juga penilaian kinerja dilakukan oleh sesama rekan kerja sendiri untuk menghasilkan hasil penilaian dari sisi sesama rekan kerja yang melakukan pekerjaan bersama di lapangan.
- Seblak Pasta dapat menambakan ketua tim dalam setiap sift, agar pelayanan dapat dikontrol dengan baik. Melihat pelayanan merupakan masalah yang sering muncul di Seblak Pasta.
- Seblak Pasta dapat memberikan program pelatihan untuk karyawannya, seperti pelatihan terkait pelayanan.
- Seblak Pasta dapat memberikan SOP khusus untuk hal-hal yang sering menjadi evaluasi bersama.
- Kepatuhan terhadap peraturan dapat diperketat lagi, melihat masih terdapat beberapa karyawan yang tidak memakai seragam.
- Berlandaskan kekeluargaan, Seblak Pasta dapat mengadakan kegiatan rutin untuk karyawan (selain briefing) seperti sarahsehan, makan bersama, arisan karyawan dll.

