

## **BAB II**

### **BADAN USAHA**

#### **2.1 Bentuk Badan Usaha**

Pada tahap awal pendiriannya, GoBall dibentuk sebagai perusahaan perseorangan yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pemilihan bentuk badan usaha ini didasarkan pada kondisi GoBall yang masih berada pada fase rintisan, dengan kapasitas produksi terbatas, modal yang masih kecil, serta sumber daya manusia yang masih terbatas dan sederhana. Secara legal, usaha ini berada di bawah tanggung jawab pemilik tunggal. Namun dalam pelaksanaannya, kegiatan operasional dijalankan bersama anggota tim yang telah terlibat sejak awal proses pendirian. Meskipun tidak memiliki struktur organisasi yang rumit seperti perusahaan berbadan hukum besar, GoBall tetap menerapkan pembagian tugas yang jelas agar seluruh proses bisnis dapat berjalan secara efektif dan terarah. Setiap anggota tim memiliki tanggung jawab yang berbeda, mulai dari produksi, pengelolaan bahan baku, pemasaran, hingga pencatatan keuangan sederhana. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun bentuk usahanya adalah perseorangan, sistem kerja yang digunakan tetap bersifat kolaboratif dengan koordinasi yang kuat.

Pemilihan perusahaan perseorangan memberikan berbagai keuntungan yang relevan untuk usaha yang baru dirintis seperti GoBall. Proses pendiriannya relatif mudah dan tidak memerlukan prosedur legal yang kompleks, sehingga operasional dapat segera dimulai dan tim dapat fokus pada hal-hal yang lebih penting, seperti pengembangan produk dan strategi pemasaran dasar. Dengan struktur usaha seperti ini, CEO dapat mengambil keputusan secara cepat tanpa harus melalui proses persetujuan berjenjang dibandingkan dengan struktur perusahaan yang lebih formal. Kecepatan dalam pengambilan keputusan sangat dibutuhkan di industri makanan praktis, di mana preferensi konsumen dapat

berubah dalam waktu singkat dan peluang pasar harus segera direspon agar tidak terlewat.

Fleksibilitas yang dimiliki usaha perseorangan juga memberikan ruang bagi GoBall untuk menyesuaikan strategi secara cepat sesuai kondisi pasar. Ketika permintaan meningkat atau terdapat peluang tren menu baru, CEO dapat langsung menetapkan langkah-langkah yang diperlukan, seperti melakukan inovasi rasa, menyesuaikan sistem penjualan, atau memperbarui strategi pemasaran. Biaya operasional yang cenderung lebih rendah memungkinkan GoBall mengalokasikan sumber daya pada aspek-aspek prioritas, seperti pembelian bahan baku, pengembangan varian menu, pemasaran digital, dan partisipasi dalam bazar. Kedekatan tim dengan kegiatan operasional harian juga memudahkan koordinasi internal sehingga setiap perubahan strategi dapat diimplementasikan dengan cepat dan tepat. Fleksibilitas dan kelincahan ini menjadi alasan kuat mengapa bentuk usaha perseorangan sangat sesuai untuk tahap awal perkembangan GoBall, sebelum beralih ke struktur usaha yang lebih formal ketika skala bisnis semakin besar.

Sebagai UMKM yang bergerak di bidang kuliner, GoBall juga memiliki karakteristik yang menjadi nilai tambah dalam menghadapi persaingan. UMKM biasanya memiliki hubungan yang lebih dekat dengan konsumennya karena interaksi dilakukan secara langsung dalam kegiatan penjualan maupun pemasaran. Dalam konteks GoBall, kedekatan ini tercermin melalui penjualan di bazar kampus, kegiatan event mahasiswa, serta aktivitas promosi melalui media sosial. Hubungan langsung dan intensif dengan konsumen memungkinkan GoBall memperoleh umpan balik secara real-time terkait rasa, tampilan, harga, hingga preferensi menu. Informasi tersebut menjadi dasar penting bagi tim dalam mengambil keputusan dan melakukan pengembangan produk. Selain itu, sebagai usaha dengan skala kecil, GoBall mampu melakukan inovasi produk dengan cepat karena tidak perlu melalui proses birokrasi panjang, sehingga pembaruan menu, perbaikan kemasan, dan pengembangan varian baru dapat dilakukan dengan gesit sesuai peluang pasar.

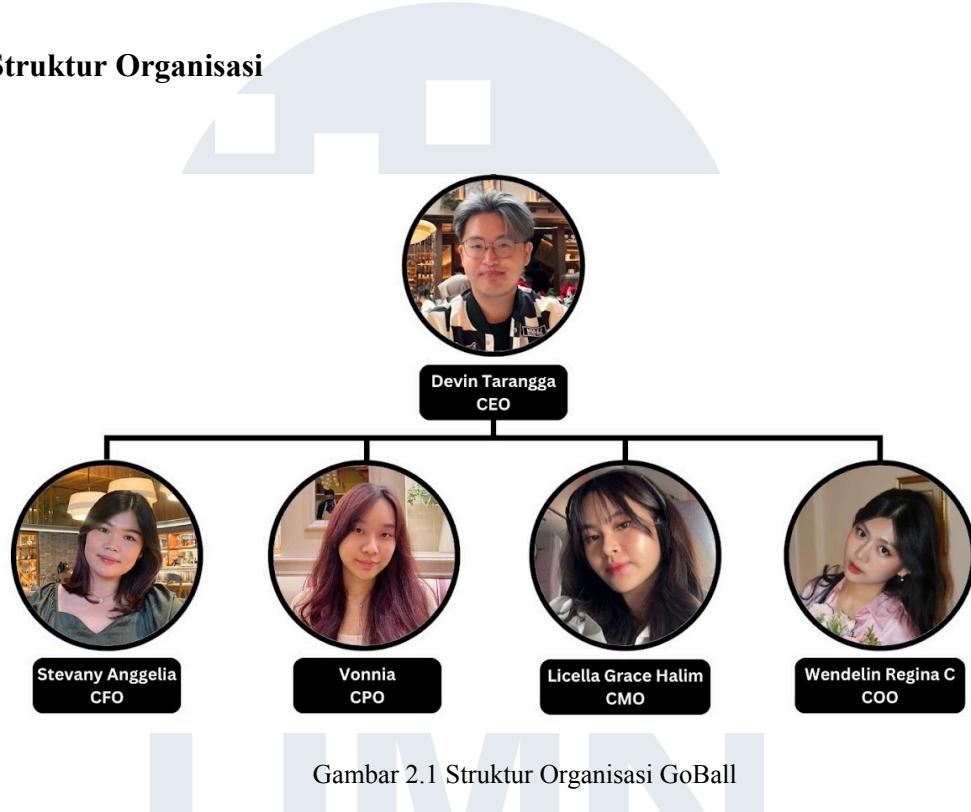
Bentuk usaha perseorangan juga mendukung terciptanya budaya kerja yang sederhana namun efektif. Tidak adanya struktur hierarki yang berlapis membuat komunikasi antar anggota tim menjadi lebih terbuka dan langsung. Keputusan bisnis dapat dibahas bersama, baik melalui pertemuan formal maupun diskusi singkat sebelum kegiatan produksi. Lingkungan kerja yang seperti ini membuat anggota tim merasa lebih terlibat dan memiliki kontribusi nyata dalam setiap proses, sehingga menumbuhkan rasa kepemilikan terhadap usaha. Selain itu, fleksibilitas UMKM memungkinkan GoBall lebih leluasa dalam mengatur jadwal produksi, menentukan sistem *pre-order*, mengelola persediaan bahan baku, serta melakukan evaluasi rutin setelah kegiatan penjualan. Seluruh proses ini dapat dijalankan lebih cepat dibandingkan usaha berskala besar yang harus mengikuti prosedur dan standar operasional yang lebih ketat.

GoBall dijalankan dalam bentuk usaha perseorangan yang dikelola langsung oleh pemilik usaha. Bentuk usaha ini memberikan kelebihan berupa fleksibilitas dalam pengambilan keputusan, efisiensi biaya operasional, serta kemudahan dalam pengelolaan usaha. Namun, keterbatasan usaha perseorangan terletak pada keterbatasan modal, skala usaha yang masih kecil, serta tingginya ketergantungan pada pemilik usaha. Oleh karena itu, untuk mendukung keberlanjutan bisnis jangka panjang, GoBall perlu mempertimbangkan pengembangan struktur usaha yang lebih formal seiring pertumbuhan bisnis.

Dengan mempertimbangkan berbagai aspek tersebut, dapat disimpulkan bahwa bentuk badan usaha GoBall sebagai perusahaan perseorangan dalam kategori UMKM merupakan pilihan yang tepat dan strategis pada fase awal perkembangan bisnis. Struktur ini memberikan fleksibilitas, efisiensi, dan kemampuan adaptasi yang sangat dibutuhkan oleh usaha rintisan di sektor makanan praktis. Pengelolaan yang sederhana, komunikasi yang terbuka, serta keterlibatan aktif seluruh anggota tim dalam operasional harian menjadi fondasi yang memungkinkan GoBall berkembang secara bertahap dan sesuai kapasitas. Seiring dengan bertambahnya pengalaman dan meningkatnya skala usaha di masa mendatang, bentuk badan usaha ini juga dapat ditingkatkan menjadi badan hukum

yang lebih formal apabila diperlukan. Namun pada tahap awal, model perseorangan tetap menjadi pilihan paling efisien untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan GoBall.

## 2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall

Struktur organisasi GoBall dirancang untuk memastikan seluruh kegiatan operasional dapat berjalan secara terarah meskipun usaha masih berada pada fase awal pengembangan. Dengan jumlah anggota tim yang masih terbatas, pembagian peran disusun secara jelas agar setiap aktivitas mulai dari produksi, pemasaran, hingga pencatatan keuangan dapat dilakukan tanpa saling tumpang tindih. Pengaturan struktur ini juga membantu menciptakan alur kerja yang lebih efisien serta memudahkan komunikasi antar anggota tim, terutama ketika GoBall harus menyesuaikan proses operasionalnya dengan perubahan jadwal penjualan dan permintaan konsumen.

Selain membantu koordinasi, struktur organisasi ini juga dibuat agar setiap anggota dapat menjalankan tugas sesuai kapasitas dan kompetensinya. Dengan

adanya pembagian tanggung jawab yang jelas, kegiatan seperti diskusi rutin, evaluasi penjualan, dan penyusunan strategi dapat dilakukan secara lebih sistematis. Walaupun masih sederhana, struktur organisasi yang diterapkan GoBall berperan penting dalam menjaga kelancaran aktivitas usaha, memperkuat kerja sama antar anggota tim, serta mendukung proses pengambilan keputusan yang cepat di industri makanan praktis yang bergerak dinamis.

Posisi teratas dalam struktur organisasi ditempati oleh *Chief Executive Officer* (CEO), yang berfungsi mengarahkan visi, misi, serta strategi utama GoBall. CEO bertanggung jawab terhadap berbagai keputusan strategis, mulai dari penetapan konsep produk, penentuan segmen pasar, strategi penjualan, hingga pengelolaan kinerja tim. Dalam konteks GoBall sebagai bisnis kuliner rintisan, CEO tidak hanya menjalankan tugas manajerial, tetapi juga terlibat langsung dalam berbagai aspek operasional, seperti mengawasi kualitas produk, memastikan kesesuaian jadwal produksi, mengevaluasi efektivitas promosi, serta mengkoordinasikan proses penjualan pada bazaar. CEO juga berperan dalam menjaga kelancaran komunikasi antara seluruh posisi agar setiap anggota memahami prioritas usaha. Tantangan yang sering dihadapi CEO antara lain perbedaan pandangan antar anggota tim, keterbatasan waktu untuk rapat, dan penyesuaian rencana kerja akibat kapasitas produksi yang belum besar.

Selanjutnya, terdapat *Chief Marketing Officer (CMO)* yang memegang tanggung jawab dalam mengelola strategi pemasaran dan branding GoBall. CMO bertugas membuat materi promosi, mengelola akun media sosial, menganalisis karakteristik target konsumen, serta merancang kegiatan pemasaran seperti *pre-order* dan promosi tertentu. Pada industri makanan praktis yang menekankan daya tarik visual dan tren digital, peran CMO sangat penting untuk memastikan pesan *brand* GoBall dapat tersampaikan secara menarik, khususnya kepada konsumen muda. CMO juga melakukan riset kecil terkait perilaku pengguna media sosial, termasuk waktu unggah yang paling efektif, jenis konten yang disukai, hingga tampilan visual yang sesuai untuk meningkatkan *engagement*. Tantangan yang umum dihadapi adalah konsistensi jadwal posting di tengah

padatnya kegiatan produksi, perubahan tren yang cepat, serta upaya menjaga identitas visual agar tetap konsisten dengan keterbatasan sumber daya.

Pada aspek keuangan, ***Chief Financial Officer (CFO)*** bertanggung jawab untuk mengelola arus kas dan menyusun laporan keuangan GoBall. CFO mencatat seluruh transaksi pemasukan dan pengeluaran, menghitung biaya produksi, menentukan margin keuntungan, serta menyiapkan laporan keuangan untuk evaluasi berkala. CFO juga menganalisis performa penjualan pada setiap periode, seperti pada bazaar atau kegiatan mingguan, untuk mengidentifikasi menu yang paling laku dan waktu penjualan dengan permintaan tertinggi. Informasi tersebut digunakan tim untuk menentukan jumlah produksi pada periode berikutnya serta mengatur prioritas pengeluaran. Tantangan yang umum dihadapi CFO mencakup kedisiplinan dalam pencatatan keuangan di tengah aktivitas operasional yang cepat, serta pengelolaan modal yang terbatas agar produksi dapat tetap berjalan.

Dari sisi operasional, ***Chief Operating Officer (COO)*** memiliki tanggung jawab untuk memastikan seluruh proses produksi hingga distribusi berjalan dengan baik. COO mengatur jadwal produksi, memantau ketersediaan bahan baku, menjaga standar kebersihan, serta mengawasi kualitas akhir produk sebelum dijual. COO juga menentukan alur kerja dapur ketika produksi harus dilakukan dalam jumlah besar, seperti pada bazaar atau peningkatan permintaan pre-order. Dalam UMKM rintisan seperti GoBall, COO sering merangkap beberapa pekerjaan sekaligus, mulai dari pembelian bahan baku hingga membantu pengemasan. Tantangan utama dalam posisi ini meliputi kapasitas produksi yang terbatas, ketersediaan bahan baku yang tidak selalu stabil, serta kebutuhan penyesuaian jadwal produksi dengan waktu anggota tim lainnya.

Selain itu, terdapat ***Chief Product Officer (CPO)*** yang berperan dalam inovasi dan pengembangan produk. CPO memastikan bahwa setiap menu yang ditawarkan tetap sesuai dengan selera konsumen dan mengikuti perkembangan tren makanan praktis. Tugas CPO mencakup uji coba varian rasa, analisis masukan atau *feedback* konsumen, serta riset sederhana mengenai menu yang

sedang populer di kalangan anak muda. Dalam konsep *grab and go* yang diusung GoBall, CPO juga mempertimbangkan aspek praktis seperti ukuran produk, kemudahan dikonsumsi, serta daya tahan selama dibawa. Beberapa tantangan yang sering muncul adalah penyesuaian bahan baku dengan harga pasar, memastikan inovasi tetap realistik dengan kapasitas produksi, dan menjaga konsistensi kualitas setiap menu.

Walaupun struktur organisasi GoBall tergolong sederhana, setiap posisi saling terhubung dan berkolaborasi secara aktif. CEO menjadi pusat koordinasi yang mengarahkan agar CMO, CFO, COO, dan CPO memahami kebutuhan dan prioritas usaha. Kolaborasi terjadi secara intens, misalnya antara CEO, COO, dan CFO dalam menentukan jumlah produksi, perhitungan biaya, serta strategi penjualan. Sementara itu, interaksi antara CEO dan CMO diperlukan dalam penyusunan kampanye promosi dan konsep konten yang akan dipublikasikan di media sosial. Proses ini dilakukan secara fleksibel melalui rapat mingguan maupun komunikasi harian melalui pesan singkat.

Struktur organisasi ini disusun agar sesuai dengan karakteristik UMKM yang membutuhkan fleksibilitas tinggi. Setiap anggota tim dapat membantu posisi lain ketika diperlukan, terutama saat proses produksi padat menjelang bazaar atau ketika terjadi lonjakan permintaan. Dengan pembagian peran yang jelas namun tetap fleksibel, setiap anggota dapat bekerja sesuai bidangnya sambil tetap mendukung kolaborasi lintas fungsi. Meskipun berskala kecil, struktur organisasi GoBall menjadi dasar penting yang memungkinkan kegiatan usaha berjalan dengan teratur dan siap berkembang pada tahap berikutnya. Struktur organisasi GoBall juga telah dirancang secara sederhana dengan pembagian peran yang jelas namun fleksibel, sehingga sesuai dengan karakteristik UMKM skala awal. Pembagian peran ini memungkinkan proses operasional berjalan secara efisien serta memudahkan koordinasi antar peran. Struktur organisasi tersebut dinilai efektif pada tahap awal pengembangan usaha, namun tetap perlu disesuaikan dan dikembangkan seiring dengan peningkatan skala bisnis di masa mendatang.

## 2.3 Dokumen Legal

### 2.3.1 NIB



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2811240098997

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- |  |   |   |
|--|---|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha                                     | : | WENDELIN REGINA CHANDRA   |
| 2. Alamat  | : | LR KEMUNING BAKTI NO 1570 B, Desa/Kelurahan Ario Kemuning, Kec. Kemuning, Kota Palembang, Provinsi Sumatera Selatan |
| 3. Nomor Telepon Seluler                                 | : | 81274155814   |
| Email  | : | -   |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : | Lihat Lampiran  |
| 5. Skala Usaha   | : | Usaha Mikro   |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 28 November 2024

Menteri Investasi dan Hilirisasi/  
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 28 November 2024

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.  
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.  
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSsE-BSSN.  
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO

LAMPIRAN

NOMOR INDUK BERUSAHA: 2811240098997

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	56103	Kedai Makanan	Jl. Scientia Boulevard, Curug Sangereng, Kec. Klp. Dua, Tangerang Regency, Banten 15810., Desa/Kelurahan Curug Sangereng, Kec. Kelapa Dua, Kab. Tangerang, Provinsi Banten Kode Pos: 15810	Rendah	NIB	Terbit	-

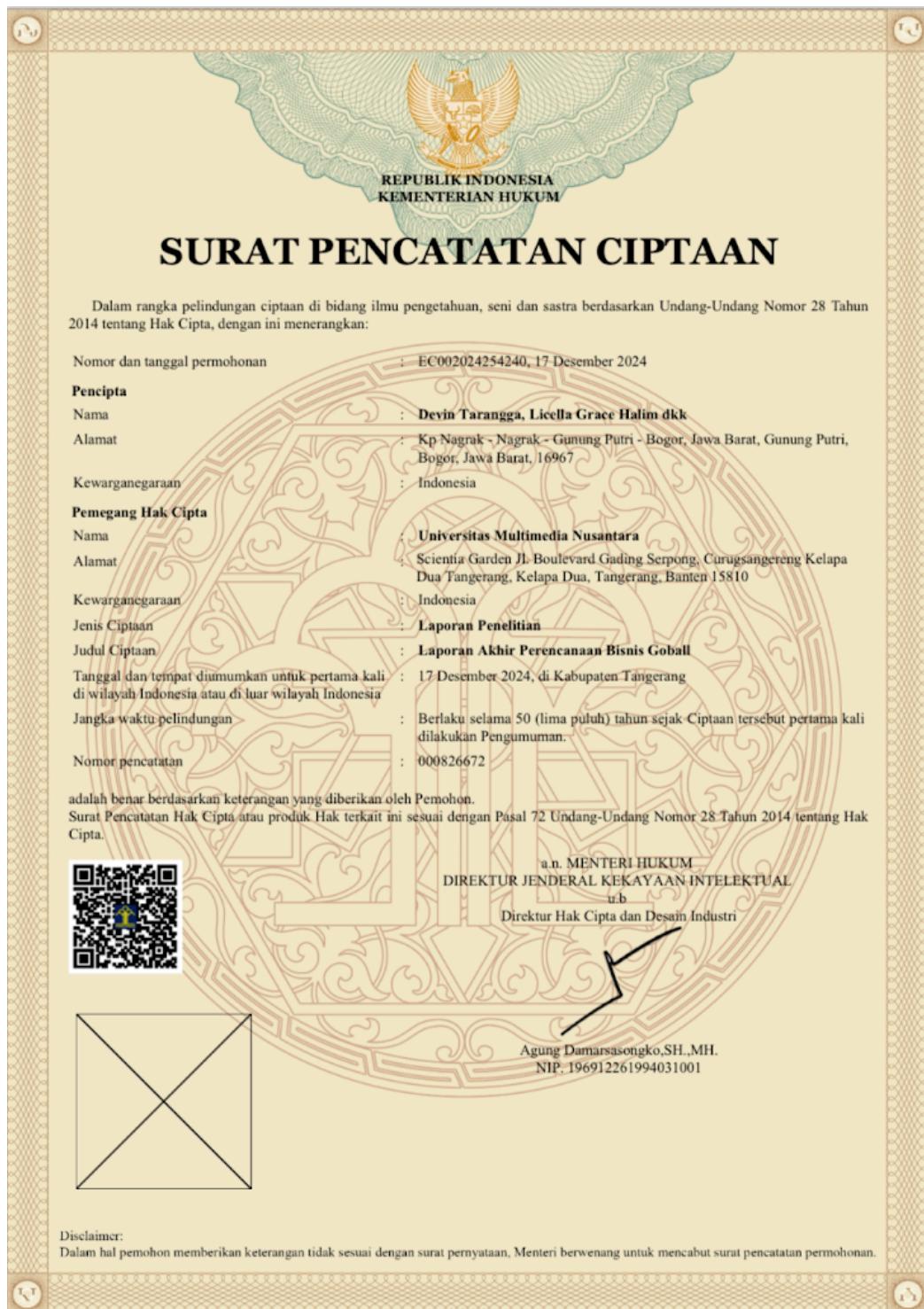
1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (KL).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.  
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokument ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.  
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSsE-BSSN.  
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Gambar 2.2 NIB GoBall

### 2.3.2 HAKI



**LAMPIRAN PENCIPTA**

No	Nama	Alamat
1	Devin Tarangga	Kp Nagrak - Nagrak - Gunung Putri - Bogor, Jawa Barat, Gunung Putri, Bogor
2	Licella Grace Halim	Jl Garuda No 65c - Bantan Timur - Medan Tembung - Kota Medan, Sumatera Utara,, Medan Tembung, Medan
3	Stevany Anggelia	Dusun Pasar Jati - Hilir Kantor - Landak - Ngabang, Kalimantan Barat, Ngabang, Landak
4	Vonna	Jalan Gusti Hamzah Komplek Pancasila Indah No. A6- Sungai Bangkong-Pontianak Kota, Kalimantan Barat, Pontianak Kota, Pontianak
5	Wendelin Regina Chandra	Lr Kemuning Bakti No 1570 B - Ario Kemuning - Kemuning, Palembang, Sumatera Selatan, Kemuning, Palembang
6	Yoanita Alexandra	Jl. Baleet Blok N No 19-20 - Kelapa Gading Timur - Kec. Kelapa Gading, Jakarta Utara, DKI Jakarta, Kelapa Gading, Jakarta Utara



Gambar 2.3 HAKI GoBall