

BAB II

BADAN USAHA

2.1 Bentuk Badan Usaha

GoBall pada tahap awal beroperasi sebagai perusahaan perseorangan yang dikategorikan sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pemilihan bentuk usaha ini dianggap paling tepat karena sesuai dengan kondisi GoBall saat masih berada pada fase rintisan, yaitu skala produksi yang kecil, modal yang terbatas, serta jumlah tenaga kerja yang masih sederhana. Secara legal, kepemilikan usaha berada di tangan pendiri, namun dalam praktik sehari-hari proses pengelolaan dilakukan bersama tim inti yang sudah terlibat sejak GoBall dibangun.

Meskipun tidak memiliki struktur organisasi yang kompleks seperti perusahaan berbadan hukum besar, GoBall tetap menerapkan pembagian tugas yang jelas agar aktivitas produksi, pengadaan bahan, promosi, hingga pencatatan keuangan dapat berjalan secara terarah dan efisien. Dengan demikian, meskipun secara formal berbentuk perusahaan perseorangan, pola kerja yang diberlakukan tetap bersifat kolaboratif dan mengandalkan koordinasi tim yang kuat.

Keputusan untuk menggunakan bentuk usaha perseorangan memberikan banyak keuntungan bagi bisnis rintisan seperti GoBall. Selain proses pendiriannya yang mudah dan tidak memerlukan prosedur birokrasi yang panjang, struktur ini memungkinkan operasional usaha berjalan segera tanpa harus menunggu persyaratan legalitas yang rumit. Hal ini membuat tim dapat langsung fokus pada pengembangan produk dan strategi pemasaran awal. Fleksibilitas dalam pengambilan keputusan, karena tidak perlu melalui persetujuan berjenjang, juga menjadi nilai tambah yang penting dalam industri kuliner cepat saji, di mana tren dan preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat.

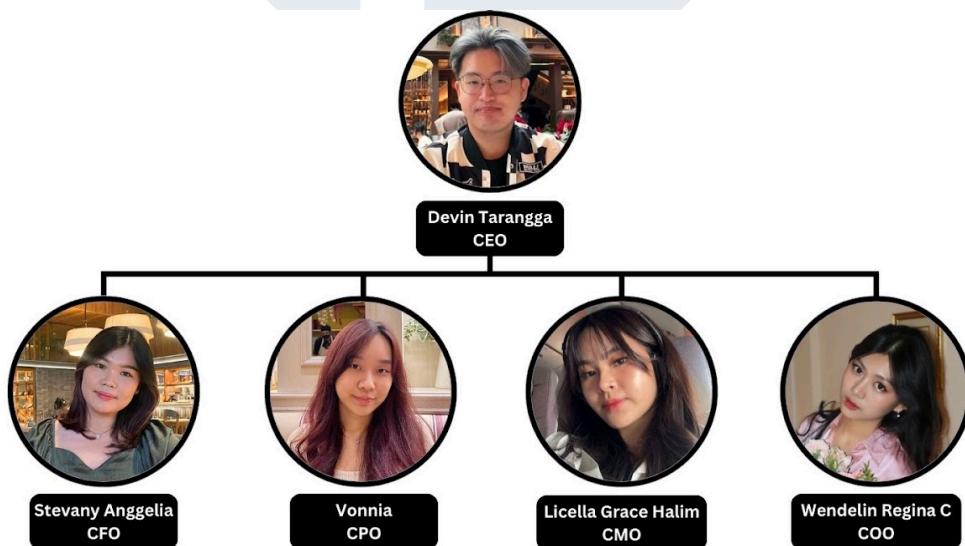
Kemudahan dalam menyesuaikan strategi operasional juga menjadi keunggulan bentuk usaha perseorangan. Ketika permintaan meningkat atau peluang baru muncul, penyesuaian dapat dilakukan secara cepat, baik melalui inovasi menu, perubahan sistem penjualan, maupun penyesuaian strategi promosi. Dengan biaya operasional yang relatif kecil, alokasi sumber daya dapat difokuskan langsung pada aspek yang memberikan dampak terbesar bagi pertumbuhan, seperti pembelian bahan baku, pemasaran digital, dan keikutsertaan dalam *bazaar*. Kedekatan tim dengan aktivitas operasional sehari-hari membuat koordinasi dan komunikasi internal berjalan lebih lancar, sehingga perubahan strategi dapat diimplementasikan dengan cepat dan efektif.

Sebagai UMKM kuliner, GoBall juga memiliki karakteristik yang menjadi keunggulan kompetitif, yaitu kedekatan dengan konsumen. Model penjualan melalui bazaar kampus, *event* mahasiswa, dan interaksi aktif di media sosial memungkinkan GoBall menerima umpan balik langsung mengenai cita rasa, porsi, kemasan, dan preferensi harga. Informasi tersebut menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan serta pengembangan menu selanjutnya. Selain itu, skala usaha yang masih kecil memungkinkan GoBall melakukan inovasi dengan cepat tanpa harus melalui proses birokrasi panjang seperti perusahaan besar, sehingga adaptasi terhadap tren pasar dapat dilakukan secara lincah.

Struktur usaha perseorangan juga menciptakan lingkungan kerja yang sederhana namun efektif. Tidak adanya hierarki rumit membuat komunikasi antar anggota tim lebih terbuka, cepat, dan langsung. Keputusan penting dapat dibahas bersama, baik dalam rapat maupun diskusi informal sebelum produksi dimulai. Lingkungan kerja seperti ini mendorong rasa kepemilikan dan keterlibatan setiap anggota tim dalam operasional harian. Selain itu, fleksibilitas UMKM memungkinkan kegiatan seperti penjadwalan produksi, pengelolaan sistem *pre-order*, pengaturan stok, dan evaluasi hasil penjualan dilakukan dengan cara yang lebih cepat dibandingkan perusahaan berskala besar.

Secara keseluruhan, bentuk badan usaha GoBall sebagai perusahaan perseorangan dalam kategori UMKM merupakan pilihan yang strategis pada tahap awal pembangunan bisnis. Struktur ini memberikan keluwesan, kecepatan adaptasi, serta efisiensi yang sangat dibutuhkan dalam industri kuliner praktis. Pengelolaan yang sederhana namun efektif, dukungan komunikasi tim yang terbuka, serta kemampuan untuk mengatur operasional secara langsung menjadi pondasi penting bagi perkembangan GoBall. Seiring dengan pertumbuhan bisnis di masa mendatang, bentuk usaha ini tetap memiliki ruang untuk ditransformasikan menjadi badan hukum yang lebih formal apabila diperlukan. Namun untuk fase rintisan, model perseorangan merupakan pendekatan paling efisien dalam mendukung ekspansi dan stabilitas GoBall.

2.2 Struktur Organisasi



NUSANTARA
Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall

Struktur organisasi GoBall dibentuk untuk memastikan setiap aktivitas usaha dapat berlangsung secara terarah dan mudah dikordinasikan, meskipun bisnis masih berada pada tahap awal pengembangan. Dengan jumlah anggota tim yang tidak besar, pembagian peran diatur secara jelas agar proses produksi,

pemasaran, serta pencatatan keuangan dapat berjalan tanpa saling tumpang tindih. Pengaturan ini membuat alur kerja menjadi lebih efisien sekaligus mempermudah komunikasi internal, terutama ketika GoBall harus menyesuaikan diri dengan perubahan jadwal penjualan atau fluktuasi permintaan konsumen.

Selain berfungsi mengatur alur koordinasi, struktur organisasi ini juga dirancang untuk memaksimalkan kontribusi setiap anggota tim berdasarkan kemampuan dan tanggung jawabnya masing-masing. Melalui pembagian tugas yang terarah, kegiatan seperti rapat evaluasi, penyusunan strategi, maupun pemantauan hasil penjualan dapat dilakukan secara lebih efektif. Meski bentuknya sederhana, struktur organisasi ini menjadi fondasi yang mendukung kelancaran operasional, memperkuat kolaborasi tim, dan membantu proses pengambilan keputusan yang cepat pada bisnis kuliner yang bergerak dinamis.

Pada posisi puncak, terdapat *Chief Executive Officer (CEO)* yang memegang peran utama dalam menetapkan visi, misi, serta arah strategi GoBall. *CEO* bertanggung jawab atas keputusan strategis, mulai dari pengembangan produk, penetapan target pasar, penyusunan strategi penjualan, hingga pengelolaan dinamika kerja tim. Dalam konteks UMKM seperti GoBall, peran *CEO* tidak hanya terbatas pada fungsi manajerial, tetapi juga turut terlibat langsung dalam operasional—mulai dari memantau kualitas produk, mengatur jalannya produksi, mengevaluasi efektivitas promo, hingga mengoordinasikan proses penjualan di berbagai kegiatan. Tantangan yang sering muncul mencakup perbedaan pandangan strategis antar anggota tim, kesulitan menyelaraskan jadwal rapat, serta hambatan operasional akibat kapasitas produksi yang terbatas.

Di samping itu, *Chief Marketing Officer (CMO)* berfokus pada penguatan pemasaran dan pembentukan citra GoBall. *CMO* bertugas merancang konten promosi, mengelola media sosial, menganalisis perilaku konsumen, hingga menyusun program pemasaran seperti *pre-order* atau promosi musiman. Dalam industri makanan praktis yang sangat visual dan mengikuti tren digital, peran *CMO* menjadi sangat vital untuk memastikan pesan brand dapat tersampaikan

secara menarik kepada target pasar. Tantangan yang sering dihadapi *CMO* meliputi padatnya jadwal produksi yang membuat ritme posting tidak konsisten, perubahan tren pasar yang cepat, serta keterbatasan sumber daya dalam menjaga keseragaman identitas visual.

Pada ranah keuangan, *Chief Financial Officer (CFO)* bertanggung jawab mengatur arus kas serta menyusun laporan keuangan. Tugas *CFO* mencakup pencatatan transaksi, perhitungan biaya produksi, pengaturan margin keuntungan, serta analisis hasil penjualan setiap periode. Dari data tersebut, tim dapat menentukan prioritas pengeluaran dan jumlah produksi untuk periode berikutnya. Kendala yang biasa muncul adalah pencatatan transaksi yang harus dilakukan secara disiplin meskipun operasional berlangsung cepat, serta pengelolaan modal usaha yang harus bijaksana agar cukup mendukung produksi selanjutnya.

Chief Operating Officer (COO) memegang peran penting dalam memastikan proses produksi hingga distribusi berjalan lancar. *COO* mengatur jadwal produksi, mengecek ketersediaan bahan baku, menjaga kebersihan, serta mengawasi kualitas akhir produk sebelum dijual. Dalam UMKM seperti GoBall, posisi *COO* sering merangkap beberapa tugas mulai dari pembelian bahan baku hingga pengemasan, terutama ketika permintaan meningkat pada periode bazaar atau *pre-order*. Tantangan utama bagi *COO* adalah kapasitas produksi yang terbatas, ketergantungan pada kondisi pasar untuk bahan baku, serta menyesuaikan jadwal produksi dengan ketersediaan waktu tiap anggota tim.

Selain itu, *Chief Product Officer (CPO)* berperan mengembangkan dan memperbaharui produk GoBall. *CPO* memastikan menu tetap sesuai dengan selera konsumen dengan melakukan uji coba rasa, menilai umpan balik konsumen, serta mengikuti tren makanan yang populer. Karena GoBall mengusung konsep *grab and go*, *CPO* juga mempertimbangkan faktor kepraktisan seperti ukuran, kemudahan konsumsi, dan ketahanan produk. Tantangan yang dihadapi antara lain fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan kapasitas produksi, dan menjaga konsistensi kualitas setiap varian.

Meskipun struktur organisasi GoBall sederhana, setiap posisi saling mendukung dan bekerja secara terpadu. *CEO* memastikan seluruh divisi, termasuk *CMO*, *CFO*, *COO*, dan *CPO*, memahami prioritas bisnis. Interaksi paling intens terjadi antara *CEO*, *COO*, dan *CFO* dalam menentukan jumlah produksi dan pengelolaan biaya, sedangkan *CEO* dan *CMO* bekerja sama dalam penyusunan strategi konten dan promosi digital. Kolaborasi ini berlangsung fleksibel melalui diskusi rutin dan komunikasi harian melalui pesan singkat.

Struktur organisasi tersebut juga menyesuaikan kebutuhan UMKM yang membutuhkan mobilitas dan fleksibilitas tinggi. Setiap anggota tim dapat saling membantu ketika beban kerja meningkat, khususnya menjelang bazaar atau lonjakan permintaan. Pembagian tugas yang jelas membuat tiap posisi dapat bekerja efektif sesuai bidangnya, namun tetap memungkinkan kerja lintas fungsi demi mencapai tujuan bersama. Dengan demikian, meskipun masih berskala kecil, struktur organisasi GoBall menjadi dasar penting yang mendukung operasional yang teratur sekaligus mempersiapkan usaha untuk berkembang pada tahap berikutnya.



2.3 Dokumen Legal

2.3.1 NIB

Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan identitas resmi pelaku usaha yang diterbitkan melalui sistem Online Single Submission (OSS) dan berfungsi sebagai tanda legalitas usaha. Kepemilikan NIB menunjukkan bahwa GoBall telah terdaftar secara resmi sebagai pelaku usaha dan memiliki dasar hukum dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.

 <p>PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO NOMOR INDUK BERUSAHA: 281124009897</p> <p>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:</p> <p>1. Nama Pelaku Usaha : WENDELIN REGINA CHANDRA 2. Alamat : LIVIUS BLOK BKT NO 157 B, Desa/Kelurahan Ario Kemuning, Kec. Kemuning, Kota Palembang, Provinsi Sumatera Selatan 81274155814 3. Nomor Telepon Seluler : Email : 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) : 5. Status : Usaha Mikro</p> <p>NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama mengelola legalitas usaha dan berlaku sebagai hak akses keperluan, pendaftaran keperluan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti penerapan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan dan Pemasaran (WLKP).</p> <p>Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan bisnisanya sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.</p> <p>NIB ini merupakan percontohan tunggal yang berlaku sebagai sertifikat jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandat 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.</p> <p>Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 28 November 2024</p> <p>Menyatakan bahwa NIB ini dibuat oleh Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal, dilengkapi dengan tanda tangan dan tanda tangan elektronik.</p> <p>Dicetak tanggal: 28 November 2024</p> <p>Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:</p> <table border="1"><thead><tr><th>No.</th><th>Kode KBLI</th><th>Judul KBLI</th><th>Lokasi Usaha</th><th>Tingkat Risiko</th><th colspan="3">Perizinan Berusaha</th></tr><tr><th></th><th></th><th></th><th></th><th></th><th>Jenis</th><th>Status</th><th>Keterangan</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>56103</td><td>Kedai Makanan</td><td>Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810</td><td>Rendah</td><td>NIB</td><td>Terbit</td><td>-</td></tr></tbody></table> <p>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 penerapan peraturan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait. 4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.</p>	No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha								Jenis	Status	Keterangan	1	56103	Kedai Makanan	Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810	Rendah	NIB	Terbit	-	 <p>PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO LAMPIRAN NOMOR INDUK BERUSAHA: 281124009897</p> <p>Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:</p> <table border="1"><thead><tr><th>No.</th><th>Kode KBLI</th><th>Judul KBLI</th><th>Lokasi Usaha</th><th>Tingkat Risiko</th><th colspan="3">Perizinan Berusaha</th></tr><tr><th></th><th></th><th></th><th></th><th></th><th>Jenis</th><th>Status</th><th>Keterangan</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>56103</td><td>Kedai Makanan</td><td>Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810</td><td>Rendah</td><td>NIB</td><td>Terbit</td><td>-</td></tr></tbody></table> <p>1. Dokumen ini dibuatkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terimpaan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. 2. Dalam hal terjadi ketidakcocokan di dalamnya akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya. 3. Dokumen ini dibuatkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terimpaan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. 4. Data lengkap Pelaku Berusaha dapat diperoleh di dalam sistem OSS menggunakan hak akses.</p> <p>1. Dokumen ini dibuatkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terimpaan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. 2. Dalam hal terjadi ketidakcocokan di dalamnya akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya. 3. Dokumen ini lebih ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang dikeluarkan oleh BSE-BSN. 4. Data lengkap Pelaku Berusaha dapat diperoleh di dalam sistem OSS menggunakan hak akses.</p>	No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha								Jenis	Status	Keterangan	1	56103	Kedai Makanan	Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810	Rendah	NIB	Terbit	-
No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha																																												
					Jenis	Status	Keterangan																																										
1	56103	Kedai Makanan	Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810	Rendah	NIB	Terbit	-																																										
No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha																																												
					Jenis	Status	Keterangan																																										
1	56103	Kedai Makanan	Jl. Scierilia Boulevard, Curug Bangener, Kec. Kp. Dua, Tanggerang, Banten 15810, Desa/Kelurahan Curug Bangener, Kec. Kelurahan Dua, Kab. Tanggerang, Provinsi Banten, Kode Pos: 15810	Rendah	NIB	Terbit	-																																										

Gambar 2.2 NIB GoBall

2.3.2 HAKI

Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) merupakan bentuk perlindungan hukum terhadap identitas dan kekayaan intelektual yang dimiliki oleh suatu usaha. Dalam konteks GoBall, pengurusan HAKI bertujuan untuk melindungi nama dan identitas merek agar tidak digunakan oleh pihak lain tanpa izin.



Gambar 2.3 HAKI GoBall