

BAB II

BADAN USAHA

2.1 Bentuk Badan Usaha

GoBall pada tahap awal beroperasi sebagai perusahaan perseorangan yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pemilihan bentuk badan usaha ini didasarkan pada kondisi GoBall sebagai bisnis rintisan yang masih memiliki kapasitas produksi terbatas, modal awal yang relatif kecil, serta sumber daya manusia yang masih sederhana. Dalam bentuk perusahaan perseorangan, kepemilikan usaha secara hukum berada pada pendiri, namun pelaksanaan operasional dilakukan secara kolaboratif oleh seluruh anggota tim yang terlibat sejak awal. Meskipun tidak memiliki struktur organisasi yang kompleks seperti perusahaan berbadan hukum besar, GoBall tetap menerapkan pembagian tugas yang jelas agar proses operasional dapat berjalan lebih efektif dan terarah. Setiap anggota tim berperan dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari produksi, pengadaan bahan baku, pemasaran, hingga pencatatan keuangan dasar, sehingga sistem kerja yang dijalankan tetap terkoordinasi dengan baik meskipun skala usaha masih kecil.

Pemilihan bentuk usaha perseorangan memberikan sejumlah keuntungan yang sangat relevan bagi GoBall sebagai usaha rintisan. Bentuk usaha ini memungkinkan proses pendirian yang lebih sederhana tanpa persyaratan administratif yang kompleks, sehingga operasional dapat segera dijalankan dan fokus utama dapat diarahkan pada pengembangan produk serta strategi pemasaran awal. Selain itu, model perusahaan perseorangan memberikan fleksibilitas tinggi bagi CEO dalam pengambilan keputusan tanpa melalui prosedur berjenjang, yang penting dalam industri makanan praktis yang sangat cepat berubah. Dengan tingkat fleksibilitas ini, GoBall dapat merespons perubahan tren, menambah varian menu, atau menyesuaikan strategi penjualan dengan cepat sesuai dinamika pasar.

Struktur usaha perseorangan juga memudahkan GoBall dalam melakukan adaptasi berdasarkan kebutuhan konsumen dan kondisi pasar. Ketika permintaan meningkat atau muncul peluang baru, GoBall dapat segera menyesuaikan strategi tanpa hambatan birokratis yang umumnya ditemui pada perusahaan berskala besar. Dengan biaya operasional yang relatif rendah, sumber daya dapat dialokasikan secara lebih fokus pada elemen-elemen yang mendukung pertumbuhan awal, seperti pembelian peralatan produksi, pemasaran digital, serta partisipasi dalam bazaar dan kegiatan kampus. Keterlibatan tim secara langsung dalam aktivitas harian juga memungkinkan komunikasi yang lebih cepat dan koordinasi yang lebih solid sehingga perubahan strategi dapat diimplementasikan dengan lebih efektif.

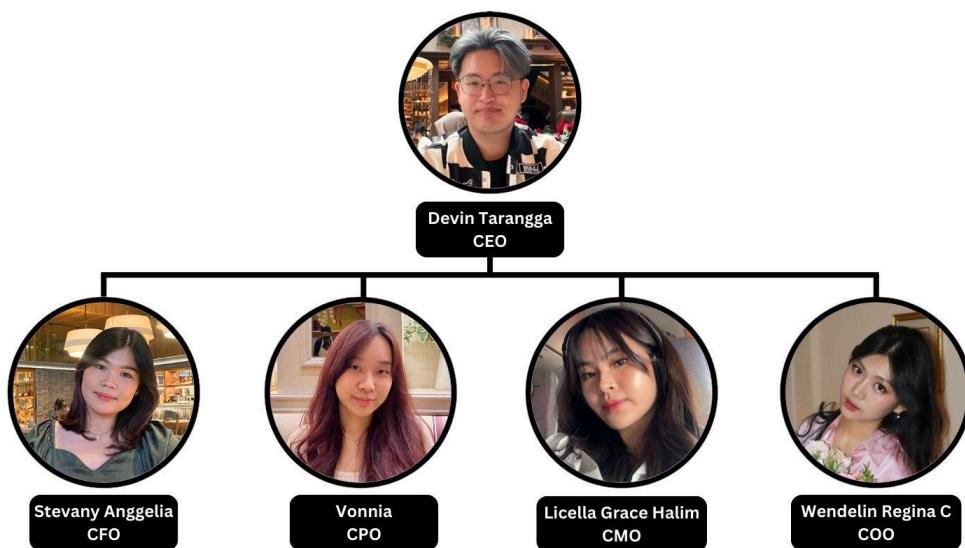
Sebagai UMKM yang bergerak di sektor kuliner, GoBall memiliki karakteristik khas yang menjadi keunggulan kompetitif tersendiri. UMKM biasanya memiliki kedekatan yang lebih kuat dengan konsumen, terutama melalui interaksi langsung dalam kegiatan promosi maupun penjualan. Hal ini tercermin dari aktivitas GoBall melalui bazaar kampus, event mahasiswa, serta komunikasi responsif melalui media sosial. Kedekatan tersebut memberikan GoBall keunggulan dalam memperoleh feedback langsung dari konsumen terkait rasa, harga, kemasan, dan preferensi menu. Informasi ini menjadi landasan penting dalam pengambilan keputusan dan pengembangan produk yang lebih relevan. Selain itu, skala usaha yang kecil memungkinkan GoBall untuk bergerak lebih dinamis dalam melakukan inovasi produk, memperbarui varian rasa, dan menyesuaikan kemasan sesuai tren pasar tanpa harus mengikuti proses administratif yang panjang.

Bentuk perusahaan perseorangan juga mendukung terciptanya budaya kerja yang sederhana namun efektif. Minimnya hierarki formal memungkinkan komunikasi internal berlangsung secara langsung dan terbuka. Proses diskusi terkait perencanaan produksi, strategi pre-order, manajemen stok, maupun evaluasi penjualan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan efisien. Situasi ini juga mendorong rasa kepemilikan (sense of ownership) yang lebih tinggi di antara

anggota tim, karena setiap individu terlibat langsung dalam proses pengambilan keputusan dan operasional harian.

Dengan demikian, bentuk badan usaha GoBall sebagai perusahaan perseorangan dalam kategori UMKM merupakan pilihan yang tepat dan strategis pada tahap awal pengembangan bisnis. Struktur ini memberikan fleksibilitas, kelincahan, serta kemampuan adaptasi yang tinggi—faktor yang sangat dibutuhkan untuk bertahan dan berkembang di industri makanan praktis yang kompetitif. Ke depan, ketika skala usaha mulai meningkat, GoBall memiliki peluang untuk bertransformasi ke bentuk badan usaha yang lebih formal, seperti CV atau PT, guna mendukung ekspansi yang lebih besar. Namun pada tahap awal, struktur usaha perseorangan merupakan pilihan paling efisien untuk mendukung pertumbuhan dan memastikan fondasi operasional bisnis berjalan dengan baik.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall

Struktur organisasi GoBall disusun untuk memastikan seluruh aktivitas bisnis dapat berjalan secara terarah dan terkendali, meskipun usaha masih berada

pada tahap awal pengembangan. Dengan jumlah anggota tim yang relatif sedikit, pembagian tugas ditetapkan secara jelas agar setiap proses mulai dari produksi, pemasaran, hingga pencatatan keuangan dapat dilaksanakan tanpa saling tumpang tindih. Pengaturan ini memungkinkan alur kerja menjadi lebih efisien serta mempermudah koordinasi antar anggota tim, khususnya ketika GoBall harus menyesuaikan kegiatan operasional dengan jadwal penjualan dan fluktuasi permintaan konsumen. Selain memastikan efektivitas koordinasi, struktur organisasi ini juga disusun agar setiap anggota dapat menjalankan peran sesuai kompetensi masing-masing, sehingga proses diskusi rutin, evaluasi penjualan, hingga perumusan strategi dapat dilakukan lebih terarah. Walaupun sederhana, struktur organisasi tersebut menjadi fondasi penting dalam menjaga kelancaran operasional, memperkuat kerja sama tim, dan mendukung pengambilan keputusan yang cepat dalam industri makanan praktis yang sangat dinamis.

Pada posisi teratas terdapat *Chief Executive Officer* (CEO) yang menjadi penanggung jawab utama terhadap visi, misi, serta arah strategis GoBall. CEO memiliki peran sentral dalam pengambilan keputusan strategis yang berkaitan dengan pengembangan produk, penentuan segmen pasar, strategi promosi, dan pengelolaan kerja tim. Dalam konteks UMKM rintisan seperti GoBall, peran CEO tidak hanya terbatas pada aspek manajerial, tetapi juga terlibat langsung dalam operasional, termasuk memantau kualitas produk, memastikan proses produksi berjalan tepat waktu, mengevaluasi efektivitas promosi, dan mengoordinasikan penjualan di berbagai event. Tantangan yang dihadapi posisi ini meliputi kebutuhan untuk menyesuaikan strategi secara cepat, manajemen waktu dalam proses rapat dan eksekusi, serta penanganan dinamika tim ketika terjadi perbedaan pandangan.

Peran pemasaran dipegang oleh *Chief Marketing Officer* (CMO) yang bertanggung jawab atas strategi branding dan komunikasi pemasaran GoBall. Tugas utama CMO mencakup penyusunan konten promosi, pengelolaan media sosial, analisis target pasar, serta perencanaan kegiatan pemasaran seperti pre-order dan kampanye musiman. Mengingat industri makanan praktis sangat

dipengaruhi oleh visual branding dan tren digital, CMO memainkan peranan penting untuk memastikan pesan merek dapat tersampaikan secara menarik kepada konsumen muda. CMO juga melakukan riset kecil terkait perilaku konsumen, seperti waktu unggahan terbaik, jenis konten yang paling menarik, dan gaya visual yang relevan. Tantangan yang kerap muncul di posisi ini antara lain inkonsistensi jadwal unggahan akibat padatnya kegiatan produksi, perubahan tren yang cepat, serta keterbatasan sumber daya untuk mempertahankan branding yang konsisten.

Pada aspek keuangan, *Chief Financial Officer* (CFO) bertanggung jawab mengelola arus kas dan menyusun laporan keuangan. CFO mencatat seluruh transaksi pemasukan dan pengeluaran, menghitung biaya produksi, menentukan margin keuntungan, serta menyusun laporan evaluasi keuangan untuk menilai performa usaha. CFO juga melakukan analisis sederhana terhadap hasil penjualan mingguan atau event untuk mengetahui menu paling diminati serta periode dengan penjualan tertinggi. Informasi tersebut digunakan tim untuk menetapkan jumlah produksi dan mengatur prioritas pengeluaran. Tantangan utama bagi CFO meliputi disiplin pencatatan yang harus konsisten meskipun operasional berlangsung cepat, serta pengelolaan modal yang terbatas agar produksi berikutnya tetap dapat berjalan.

Pada sisi operasional, *Chief Operating Officer* (COO) berperan memastikan seluruh aktivitas produksi hingga distribusi berjalan lancar. COO mengatur jadwal produksi, memastikan ketersediaan bahan baku, menjaga standar kebersihan, dan memantau kualitas produk. COO juga mengatur alur kerja dapur saat produksi dalam jumlah besar, terutama pada momen bazaar atau tingginya permintaan pre-order. Dalam skala UMKM, COO sering kali merangkap tugas lain seperti pembelian bahan baku, persiapan peralatan, hingga proses pengemasan. Tantangan yang dihadapi mencakup keterbatasan kapasitas produksi, ketergantungan pada ketersediaan bahan baku, serta penyesuaian jadwal produksi dengan waktu kerja anggota tim.

Selain itu, *Chief Product Officer* (CPO) bertanggung jawab terhadap inovasi dan pengembangan produk GoBall. CPO memastikan menu yang ditawarkan tetap sesuai preferensi konsumen dan tren makanan terkini. Tanggung jawabnya termasuk melakukan uji rasa, mengumpulkan dan menilai feedback konsumen, serta melakukan riset sederhana mengenai tren kuliner di kalangan anak muda. Dalam model grab and go yang diusung GoBall, CPO juga mempertimbangkan aspek kepraktisan seperti ukuran produk, kemudahan konsumsi, serta daya tahan produk saat dibawa. Tantangan posisi ini meliputi fluktuasi harga bahan baku, penyesuaian inovasi dengan kapasitas produksi, dan menjaga konsistensi kualitas produk.

Secara keseluruhan, struktur organisasi GoBall walaupun sederhana, dirancang agar setiap posisi dapat bekerja saling melengkapi. CEO berperan sebagai penghubung utama yang memastikan CMO, CFO, COO, dan CPO memahami prioritas dan arah bisnis. Kolaborasi antar posisi biasanya terjadi saat merencanakan produksi, menghitung biaya, menentukan strategi pemasaran, serta menyesuaikan kapasitas operasional. Setiap posisi dapat saling membantu ketika beban kerja meningkat, terutama pada periode penjualan intensif. Dengan pembagian tugas yang jelas namun tetap fleksibel, GoBall dapat mempertahankan operasional yang efisien dan adaptif, sehingga struktur organisasi ini menjadi fondasi yang memungkinkan usaha berkembang secara bertahap dan siap memasuki tahap ekspansi di masa depan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

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 keabeanan, 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 Hiliirisasi/
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 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.



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	Vonnia	Jalan Gusti Hamzah Komplek Pancasila Indah No. A6- Sungai Bangkong-Pontianak Kota, Kalimantan Barat, Pontianak Kota, Pontianak
5	Wendelin Regina Chandra	Lt Kemuning Bakti No 1570 B - Ario Kemuning - Kemuning, Palembang, Sumatera Selatan, Kemuning, Palembang
6	Yoanita Alexandra	Jl. Balet Blok N No 19-20 - Kelapa Gading Timur - Kec. Kelapa Gading, Jakarta Utara, DKI Jakarta, Kelapa Gading, Jakarta Utara



Gambar 2.3 HAKI GoBall