

BAB II

BADAN USAHA

2.1 Bentuk Badan Usaha

GoBall pada tahap awal didirikan dalam bentuk perusahaan perseorangan yang termasuk ke dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Bentuk badan usaha ini dipilih karena sesuai dengan karakteristik GoBall yang saat itu masih berada pada tahap rintisan dengan kapasitas produksi kecil, modal terbatas, serta sumber daya manusia yang masih sederhana. Sebagai perusahaan perseorangan, kepemilikan usaha secara hukum berada di bawah tanggung jawab pendiri, namun dalam praktiknya pengelolaan dilakukan bersama anggota tim lain yang turut terlibat sejak awal. Meskipun tidak memiliki struktur organisasi yang kompleks seperti badan usaha berbadan hukum besar, GoBall tetap menerapkan pembagian peran yang jelas agar seluruh kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif dan terarah. Setiap anggota tim memiliki kontribusi berbeda, mulai dari proses produksi, pengadaan bahan baku, pemasaran, hingga pencatatan keuangan sederhana. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun bentuk badan usaha secara formal adalah perseorangan, sistem kerja yang diterapkan tetap bersifat kolaboratif dengan tingkat koordinasi yang tinggi.

Pemilihan bentuk usaha perseorangan memberikan sejumlah keunggulan yang sangat relevan bagi usaha rintisan seperti GoBall, terutama karena proses pendiriannya yang sederhana dan tidak membutuhkan prosedur administratif yang rumit. Dengan model badan usaha ini, operasional dapat segera dimulai tanpa melalui persyaratan legalitas yang kompleks, sehingga tim dapat langsung fokus pada kegiatan inti seperti formulasi produk dan penyusunan strategi pemasaran awal. Selain itu, bentuk usaha perseorangan memungkinkan CEO mengambil keputusan dengan cepat dan responsif tanpa perlu melalui proses persetujuan berjenjang sebagaimana pada struktur perusahaan yang lebih formal.

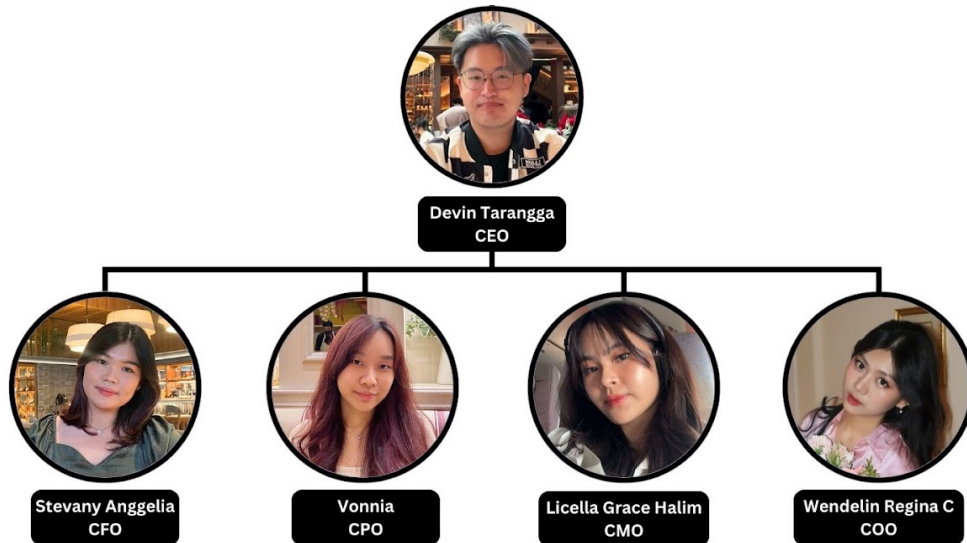
Fleksibilitas dalam pengelolaan usaha perseorangan juga membuat GoBall lebih mudah menyesuaikan strategi berdasarkan kondisi pasar. Ketika permintaan meningkat atau tren baru muncul, CEO dapat segera melakukan inovasi menu, menyesuaikan sistem penjualan, atau mengubah strategi pemasaran tanpa hambatan birokrasi. Dengan biaya operasional yang relatif rendah, model ini memungkinkan sumber daya dialokasikan secara optimal pada aspek yang paling berdampak bagi pertumbuhan awal, seperti pembelian bahan baku, pengembangan produk, pemasaran digital, dan partisipasi dalam bazaar. Kedekatan tim dengan operasional harian juga memperkuat koordinasi dan komunikasi, sehingga setiap perubahan strategi dapat diterapkan secara cepat dan efektif. Melalui karakteristik tersebut, bentuk usaha perseorangan menjadi pilihan yang tepat pada fase awal perkembangan GoBall sebelum bergerak menuju struktur usaha yang lebih formal seiring meningkatnya skala bisnis.

Sebagai UMKM yang bergerak di sektor kuliner, GoBall juga memiliki karakteristik khas yang menjadi kekuatan tersendiri dalam bersaing. UMKM dikenal memiliki pendekatan yang lebih dekat dengan konsumen karena melibatkan interaksi langsung dalam proses penjualan maupun promosi. Dalam konteks GoBall, kedekatan ini terlihat dari aktivitas penjualan melalui bazaar kampus, *event* mahasiswa, serta interaksi melalui media sosial. Hubungan langsung dengan konsumen memungkinkan GoBall memperoleh *real-time feedback* mengenai rasa, tampilan produk, harga, hingga preferensi menu. Informasi tersebut menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan serta pengembangan produk selanjutnya. Selain itu, sebagai usaha rintisan dengan skala kecil, GoBall dapat melakukan inovasi produk secara cepat tanpa harus melewati proses persetujuan birokratis, sehingga pembaruan varian rasa, penyesuaian kemasan, dan pengembangan menu dapat dilakukan dengan lincah sesuai peluang pasar.

Bentuk usaha perseorangan juga mendukung budaya kerja yang sederhana namun efektif. Tidak adanya hierarki yang kompleks memungkinkan komunikasi antar anggota tim berlangsung secara terbuka dan langsung. Setiap keputusan bisnis dapat dibahas bersama, baik melalui rapat formal maupun diskusi singkat sebelum produksi berlangsung. Lingkungan kerja seperti ini memungkinkan anggota tim merasa lebih terlibat dan dihargai dalam setiap proses, yang pada akhirnya meningkatkan rasa kepemilikan terhadap usaha. Selain itu, struktur UMKM yang fleksibel membuat GoBall lebih mudah mengatur penjadwalan produksi, menentukan strategi *pre-order*, mengatur stok bahan baku, dan melakukan evaluasi rutin setelah proses penjualan berlangsung. Keseluruhan proses ini dapat dilakukan lebih cepat dibandingkan usaha berskala besar yang harus mengikuti standar operasional lebih kompleks.

Dengan demikian, bentuk badan usaha GoBall sebagai perusahaan perseorangan dalam kategori UMKM dipandang sebagai pilihan yang tepat dan strategis pada tahap awal pengembangan bisnis. Struktur ini memberikan kelincahan, fleksibilitas, serta kemudahan adaptasi yang sangat dibutuhkan oleh usaha rintisan di sektor makanan praktis. Pengelolaan yang sederhana, komunikasi internal yang terbuka, serta keterlibatan langsung seluruh tim dalam setiap aktivitas operasional menjadi fondasi yang memungkinkan GoBall untuk tumbuh secara bertahap dan realistis sesuai kapasitas yang dimiliki. Seiring berkembangnya usaha di masa mendatang, bentuk badan usaha ini juga memiliki ruang untuk ditingkatkan menjadi badan hukum yang lebih formal apabila diperlukan, namun pada tahap awal UMKM, model perseorangan merupakan pilihan yang paling efisien untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan GoBall.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall

Struktur organisasi GoBall disusun untuk memastikan seluruh kegiatan bisnis berjalan dengan terarah dan terkoordinasi meskipun usaha masih berada pada tahap awal. Dengan jumlah anggota tim yang terbatas, pembagian tugas dibuat jelas agar setiap proses mulai dari produksi, pemasaran, hingga pencatatan keuangan dapat berjalan tanpa tumpang tindih. Struktur ini membantu menciptakan alur kerja yang lebih efisien serta mempermudah komunikasi antar anggota tim, terutama ketika GoBall harus merespons kebutuhan operasional yang berubah-ubah sesuai jadwal penjualan dan permintaan pasar.

Selain untuk mempermudah koordinasi, struktur organisasi ini juga dirancang agar setiap anggota tim dapat berkontribusi sesuai dengan kompetensi dan tanggung jawabnya. Melalui pembagian peran yang terarah, kegiatan seperti diskusi rutin, evaluasi penjualan, dan perencanaan strategi dapat dilakukan dengan lebih efektif. Meskipun sederhana, struktur organisasi GoBall menjadi dasar penting dalam menjaga kelancaran operasional, memperkuat kerja sama tim, dan mendukung proses pengambilan keputusan yang cepat dan relevan bagi bisnis makanan praktis yang dinamis.

Posisi tertinggi ditempati oleh **Chief Executive Officer (CEO)** yang berperan sebagai pengarah utama visi, misi, dan strategi GoBall. CEO bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis yang mencakup arah produk, penentuan target pasar, penetapan strategi penjualan, hingga pengelolaan kerja tim. Dalam konteks GoBall sebagai bisnis makanan rintisan, CEO tidak hanya menjalankan fungsi manajerial, tetapi juga turun langsung dalam banyak aspek operasional, seperti monitoring kualitas produk, memastikan jadwal produksi berjalan lancar, menilai efektivitas promo, serta mengkoordinasikan penjualan di bazaar. Peran CEO juga mencakup menjaga komunikasi antar posisi agar seluruh anggota memahami prioritas bisnis. Termasuk pula menghadapi tantangan yang kerap muncul seperti perbedaan pendapat strategis antar anggota tim, keterbatasan waktu untuk rapat, dan penyesuaian rencana kerja akibat kapasitas produksi yang terbatas.

Selanjutnya, terdapat **Chief Marketing Officer (CMO)** yang bertanggung jawab atas strategi pemasaran dan branding GoBall. CMO memiliki fokus pada penyusunan konten promosi, pengelolaan akun media sosial, analisis target konsumen, serta perencanaan kegiatan pemasaran seperti *pre-order* dan promosi musiman. Dalam industri makanan praktis yang sangat bergantung pada visual branding dan tren digital, posisi CMO memiliki peran penting untuk memastikan bahwa pesan brand GoBall dapat tersampaikan secara menarik kepada target pasar, khususnya konsumen muda. CMO juga melakukan riset kecil terkait perilaku pasar, seperti waktu posting paling efektif, jenis konten yang paling diminati, hingga gaya visual yang paling cocok untuk meningkatkan *engagement*. Tantangan yang sering muncul pada posisi ini meliputi inkonsistensi jadwal posting akibat padatnya kegiatan produksi, penyesuaian strategi promosi dengan perubahan tren, serta kesulitan menjaga konsistensi identitas visual di tengah keterbatasan sumber daya.

Pada aspek keuangan, **Chief Financial Officer (CFO)** memiliki tugas utama dalam mengelola arus kas dan menyusun laporan keuangan usaha. CFO berperan dalam mencatat seluruh transaksi masuk dan keluar, menghitung biaya produksi, menentukan margin keuntungan yang ideal, hingga menyiapkan laporan keuangan untuk kepentingan evaluasi bisnis. CFO juga melakukan analisis sederhana terhadap performa penjualan pada setiap penjualan mingguan atau bazaar untuk mengetahui menu apa yang paling diminati dan periode mana yang memiliki penjualan tertinggi. Melalui data tersebut, tim dapat menentukan keputusan seperti jumlah produksi pada periode berikutnya serta prioritas pengeluaran yang harus dijaga. Tantangan bagi CFO biasanya terkait pencatatan yang harus dilakukan secara disiplin meskipun kegiatan operasional berjalan cepat, serta keterbatasan modal yang harus diatur agar cukup untuk produksi berikutnya.

Pada sisi operasional terdapat **Chief Operating Officer (COO)** yang memastikan seluruh proses produksi hingga distribusi berjalan dengan lancar. COO mengatur jadwal produksi, memastikan ketersediaan bahan baku, menjaga standar kebersihan, dan mengawasi kualitas akhir produk sebelum dijual. COO juga bertanggung jawab dalam menentukan alur kerja dapur saat produksi dalam jumlah besar, seperti ketika menghadapi permintaan tinggi pada momen bazaar atau *pre-order*. Dalam skala UMKM rintisan, COO sering kali harus merangkap beberapa tugas sekaligus, misalnya menangani pembelian bahan baku, mempersiapkan peralatan, hingga membantu pengemasan. Tantangan utama pada posisi COO meliputi keterbatasan kapasitas produksi, ketergantungan pada ketersediaan bahan baku di pasar, serta penyesuaian jadwal produksi dengan waktu yang dimiliki setiap anggota tim.

Selain itu, terdapat **Chief Product Officer (CPO)** yang berfokus pada inovasi dan pengembangan produk. CPO bertanggung jawab untuk memastikan bahwa menu yang ditawarkan selalu relevan dengan preferensi konsumen dan mengikuti tren makanan praktis. CPO melakukan uji coba rasa, menilai *feedback* konsumen, dan melakukan riset kecil terkait menu yang sedang populer di kalangan anak muda. Dalam GoBall yang mengusung konsep grab and go, CPO juga mempertimbangkan aspek kepraktisan produk, seperti ukuran, kemudahan dikonsumsi, dan daya tahan saat dibawa. Tantangan pada posisi ini termasuk penyesuaian bahan baku dengan harga pasar, memastikan inovasi tetap sesuai dengan kapasitas produksi, serta menjaga konsistensi kualitas setiap kali menu dibuat.

Meskipun struktur organisasi GoBall terlihat sederhana, setiap posisi saling terhubung dan bekerja secara kolaboratif. CEO menjadi pusat koordinasi yang memastikan CMO, CFO, COO, dan CPO memiliki pemahaman yang sama terhadap prioritas bisnis. Interaksi yang paling sering terjadi adalah antara CEO, COO, dan CFO saat menentukan jumlah produksi, perhitungan biaya, serta perencanaan penjualan. Sementara itu, CEO dan CMO berkolaborasi dalam menentukan strategi promosi dan konsep konten yang akan diunggah di media sosial. Kolaborasi ini dilakukan secara fleksibel namun tetap terarah melalui diskusi mingguan maupun komunikasi harian melalui grup pesan singkat.

Struktur organisasi ini juga disusun agar sesuai dengan karakteristik UMKM yang membutuhkan fleksibilitas tinggi. Setiap posisi dapat saling membantu ketika diperlukan, terutama saat beban kerja meningkat menjelang kegiatan *bazaar* atau ketika permintaan konsumen melonjak. Dengan pembagian tugas yang jelas, setiap anggota tim dapat bekerja lebih fokus sesuai bidangnya, namun tetap memiliki ruang untuk kolaborasi lintas divisi demi tercapainya tujuan bersama. Meskipun kecil, struktur organisasi GoBall menjadi pondasi penting yang memungkinkan usaha ini berjalan secara teratur dan siap berkembang pada tahap berikutnya.

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 kepastian, 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 BSR-E-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 (K/L).
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 BSR-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Gambar 2.2 NIB GoBall

2.3.2 HAKI


REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002024254240, 17 Desember 2024

Pencipta

Nama : **Devin Tarangga, Licella Grace Halim dkk**

Alamat : Kp Nagrak - Nagrak - Gunung Putri - Bogor, Jawa Barat, Gunung Putri, Bogor, Jawa Barat, 16967

Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Universitas Multimedia Nusantara**

Alamat : Scientia Garden Jl. Boulevard Gading Serpong, Curugsangereng Kelapa Dua Tangerang, Kelapa Dua, Tangerang, Banten 15810

Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Laporan Penelitian**

Judul Ciptaan : **Laporan Akhir Perencanaan Bisnis Goball**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 17 Desember 2024, di Kabupaten Tangerang

Jangka waktu pelindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.

Nomor pencatatan : 000826672

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


Agung Damarsasongko,SH.,MH.
NIP. 196912261994031001





Disclaimer:
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

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	Lr 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