

BAB II

BADAN USAHA

2.1 Bentuk Badan Usaha

MIKOTEE merupakan bisnis rintisan (startup) di sektor Food and Beverage (F&B) yang difirikan secara independen oleh mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara. Fokus utama bisnis ini adalah penyediaan produk kopi ramah lambung (stomach-friendly) melalui metode manual brew dan varian siap saji (ready-to-go), yang mengakomodasi konsumen dengan sensitivitas asam lambung.

Secara legalitas, MIKOTEE beroperasi sebagai Usaha Mikro yang dikelola secara mandiri. Pemilihan bentuk usaha ini mengacu pada Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Struktur mikro dipilih untuk memaksimalkan agilitas bisnis, efisiensi biaya operasional, serta kemudahan administrasi perizinan, sehingga memungkinkan MIKOTEE beradaptasi cepat terhadap tren pasar tanpa hambatan birokrasi kompleks.

Sebagai landasan strategis jangka panjang, MIKOTEE menetapkan visi dan misi perusahaan sebagai pedoman arah bisnis, yaitu:

Visi *Startup* MIKOTEE:

Menjadi pelopor brand kopi ramah lambung terdepan di Indonesia yang menjembatani gaya hidup modern dengan keamanan kesehatan pencernaan.

Misi *Startup* MIKOTEE:

1. Menghadirkan produk kopi ramah lambung berkualitas tinggi melalui teknik (manual brew) dan bahan baku rendah asam.

2. Menyediakan alternatif minuman yang aman dan nyaman bagi konsumen yang memiliki sensitivitas pencernaan (GERD/Maag).
3. Mengedukasi masyarakat bahwa menikmati kopi kekinian bisa dilakukan tanpa mengorbankan kenyamanan fisik.

2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi MIKOTEE disusun dengan prinsip fungsional untuk memastikan setiap aspek operasional bisnis tertangani dengan baik. Sebagai entitas bisnis yang berada pada fase validasi dan pengembangan awal, pembagian tugas difokuskan pada tiga pilar utama, yaitu kepemimpinan strategis, pemasaran, dan produksi.

Tujuan dari perancangan struktur ini adalah agar setiap fungsi dapat berkontribusi optimal terhadap keberlangsungan operasional dan pencapaian target pertumbuhan. Berikut adalah gambaran struktur organisasi fungsional yang diterapkan:



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi MIKOTEE

Struktur organisasi di atas merupakan struktur ideal yang direncanakan untuk MIKOTEE pada saat memasuki fase ekspansi (tahun 2026 dan seterusnya). Adapun implementasi pada tahap awal validasi (Agustus-November 2025) masih dilakukan secara adaptif, di mana beberapa peran fungsional (seperti CPO dan CMO) dirangkap dan dieksekusi langsung oleh CEO untuk efisiensi biaya dan kecepatan pengambilan keputusan.

Pada fase perintisan (inception phase), peran CEO MIKOTEE melampaui

fungsi administratif manajerial. CEO memegang mandat penuh sebagai primary risk navigator yang bertanggung jawab memastikan validasi model bisnis dan keberlanjutan operasional di tengah ketidakpastian pasar. Peran ini menuntut integrasi antara visi jangka panjang dengan eksekusi taktis harian yang presisi.

Tanggung Jawab Kunci (Key Strategic Responsibilities):

1. Formulasi Strategi & Agilitas Bisnis (*Strategic Agility*):

- Menerjemahkan visi makro perusahaan menjadi peta jalan (roadmap) eksekusi yang terukur menggunakan kerangka kerja *Objectives and Key Results* (OKR).
- Mengambil keputusan strategis krusial, termasuk keputusan untuk melakukan pivot (perubahan arah strategi) berdasarkan data umpan balik pasar demi mencapai *Product-Market Fit*.

2. Manajemen Kesehatan Finansial (*Financial Stewardship*):

- Mengelola efisiensi alokasi modal (*capital allocation*) dengan prinsip bootstrapping, memastikan *burn rate* (laju pengeluaran) tetap rendah untuk memperpanjang landasan pacu (*runway*) operasional.
- Memantau metrik unit ekonomi (*unit economics*) secara ketat untuk memastikan setiap produk yang terjual menghasilkan margin kontribusi positif sebelum melakukan skala prioritas (*scaling*).

3. Kepemimpinan Organisasi & Kultur (*Organizational Resilience*):

- Membangun budaya perusahaan yang berorientasi pada pertumbuhan (*growth mindset*) dan ketahanan (*resilience*), menanamkan nilai bahwa kegagalan adalah bagian dari proses iterasi belajar.
- Berfungsi sebagai *Chief Communicator* yang menyelaraskan ekspektasi seluruh pemangku kepentingan (*stakeholders*), mulai dari tim internal, mitra pemasok, hingga konsumen.

4. Pengawasan Kualitas & Operasional (*Operational Excellence*):

- Menetapkan standar operasional prosedur (SOP) yang ketat untuk menjamin konsistensi kualitas produk kopi ramah lambung sebagai *core value proposition* MIKOTEE.
- Melakukan intervensi langsung (*hands-on*) pada fase awal untuk mengidentifikasi hambatan operasional (*bottleneck*) dan menciptakan solusi sistemik.

Guna memastikan seluruh mandat strategis tersebut terlaksana secara akuntabel, maka ditetapkan indikator kinerja yang terukur. Mengingat MIKOTEE masih berada pada fase perintisan awal dengan sumber daya terbatas, pengukuran kinerja difokuskan pada validasi pasar dan efisiensi operasional sebagaimana dijabarkan dalam tabel berikut:

Tabel 2. 1 Kinerja Utama (KPI) CEO MIKOTEE

Area Fokus Strategis	Indikator Kinerja Utama (KPI)	Target Fase Awal
Kesehatan Finansial	<i>Cash Flow Stability (Stabilitas Arus Kas)</i>	Positive Cashflow: Pemasukan cukup untuk putar modal operasional harian.
	<i>Cost Efficiency (Efisiensi Biaya)</i>	Zero Waste: Meminimalkan bahan baku terbuang karena pengelolaan tunggal.
Validasi Pasar (Pengganti Pertumbuhan)	<i>Customer Acceptance (Penerimaan Pasar)</i>	Mendapatkan Testimoni/Feedback Positif dari minimal 80% pembeli (bukti produk diterima).
	<i>Sales Consistency (Konsistensi Penjualan)</i>	Terjadi transaksi rutin harian (meskipun volume kecil, yang penting ada yang beli terus).
Efektivitas Operasional	<i>Operational Resilience (Ketahanan Operasional)</i>	100% Fulfillment: Mampu memenuhi seluruh pesanan harian tepat waktu sesuai standar layanan.
	<i>Quality Control</i>	100% produk yang keluar sesuai standar rasa (tidak ada komplain rasa berubah).

2.3 Dokumen Legal

Sebagai bentuk kepatuhan terhadap regulasi pemerintah MIKOTEE telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan melalui sistem Online Single Submission (OSS).



Legalitas NIB menjadi pondasi bagi MIKOTEE untuk melegitimasi seluruh aktivitas bisnisnya, termasuk produksi, distribusi, dan penjualan berbagai produk minuman kopi. Dokumen ini tidak hanya menjadi prasyarat hukum tetapi juga kunci dalam membangun dan menjaga kepercayaan dari konsumen serta mitra bisnis.

Kedepannya MIKOTEE berkomitmen untuk terus menyempurnakan aspek legalitasnya. Rencana untuk mengantongi sertifikasi PIRT dan Halal dari BPJPH telah menjadi bagian dari strategi perusahaan. Langkah ini dipersiapkan untuk mengantisipasi peningkatan skala produksi dan permintaan pasar, sekaligus memperkuat komitmen mereka terhadap standar keamanan pangan dan nilai-nilai yang penting bagi konsumen.



Gambar 2.3 Dokumen Nomor Induk Berusaha (NIB) MIKOTEE

Gambar di atas menampilkan dokumen resmi Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor registrasi 0611250057634 yang diterbitkan oleh Kementerian Investasi/BKPM pada tanggal 6 November 2025. Dokumen ini mengukuhkan legalitas usaha atas nama Dania Oey yang berlokasi di Cluster Maxwell, Kabupaten

Tangerang, serta mengklasifikasikan entitas bisnis ini ke dalam kategori Usaha Mikro sesuai dengan skala operasional saat ini.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0611250057634

Lampiran berikut ini memuat data bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	56304	Kedai Minuman	Maxwell Selatan 2 No. 31, Desa/Kelurahan Mirdang, Kec. Pagedangan, Kab. Tangerang, Provinsi Banten Kode Pos: 15334	Menengah Rendah	NIB Sertifikat Standar	Terbit -	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang mencantum 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.

Gambar 2. 4 Lampiran Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)

Lampiran NIB pada gambar di atas merinci spesifikasi bidang usaha yang dijalankan MIKOTEE. Berdasarkan sistem Online Single Submission (OSS), usaha ini terdaftar di bawah kode KBLI 56304 (Kedai Minuman), yang mencakup aktivitas penyediaan minuman untuk dikonsumsi di tempat maupun dibawa pulang. Selain itu, usaha ini dikategorikan memiliki tingkat risiko Menengah Rendah, yang memungkinkan proses perizinan usaha berjalan lebih sederhana melalui penerbitan NIB dan Sertifikat Standar.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA