

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Industri *event* adalah salah satu sektor yang memberi dampak terhadap pertumbuhan ekonomi secara nasional, maka dari itu pemerintah menjadikan sektor *event* sebagai salah satu strategi dalam pertumbuhan ekonomi. (Noor, 2017) mendefinisikan *event* adalah kegiatan yang dilaksanakan untuk mengingat tradisi penting di hidup manusia untuk tujuan tertentu dan melibatkan masyarakat luas. Menurut (Wirata, 2019) penggolongan *event* berdasarkan jenisnya terbagi sebagai berikut :

a. *Sport Event*

Sport event merupakan kompetisi olahraga yang terdiri dari berbagai jenis olahraga.

b. *Event Entertainment* dan Festival Budaya

Event Entertainment merupakan *event* yang diselenggarakan dengan tujuan untuk memberikan hiburan kepada para pengunjung yang datang ke *event* tersebut. Contoh dari *entertainment event* adalah konser musik. Sedangkan festival budaya sendiri merupakan suatu acara yang mengangkat tradisi suatu daerah sebagai bagian dari kebudayaan di Indonesia. Tujuan diadakannya festival daerah untuk melestarikan warisan adat dan budaya yang sejak dahulu ada di Indonesia.

c. *Marketing* dan *Promotional Event*

Marketing dan *promotional event* merupakan *event* yang

biasanya digunakan oleh para perusahaan dengan tujuan mengenalkan produk yang dijual oleh perusahaan tersebut.

d. *MICE (Meeting, Incentive, Conference, Exhibition)*

MICE merupakan bagian dari event yang berfokus pada bisnis dan perdagangan, sehingga sangat terkait dengan peningkatan pendapatan di industri pariwisata

Industri *event* merupakan aktivitas yang mengandalkan perkumpulan banyak orang. Pada saat masa pandemi COVID-19, industri *event* sangat terdampak oleh pembatasan keramaian, sehingga membuat penyelenggaraan berbagai *event* tidak bisa dilaksanakan. Namun, dimulai dari tahun 2022 hingga saat ini 2023, Indonesia sudah mulai kembali bangkit dan terlepas dari COVID-19. Para pelaku industri *event* pun kembali berusaha membangkitkan lagi industri *event*. Berbagai jenis *event* sudah mulai diselenggarakan, dengan mulai kembali diselenggarakannya berbagai jenis *event*, maka peningkatan permintaan akan sumber daya manusianya pun semakin bertambah.

Sumber daya manusia yang dibutuhkan di *event* pun sangat beragam. Antara lain adalah pengisi acara, *crew*, dan untuk beberapa keperluan *event* dibutuhkan *Usher* dan *Sales Promotion Girl/Boy*. Kualifikasi yang ditentukan dalam pencarian sumber daya manusia untuk sebuah *event* juga beragam, terutama adanya kualifikasi yang sangat ketat untuk *SPG/SPB* dan *Usher*. Kualifikasi untuk *SPG/SPB* dan *Usher* sendiri meliputi :

- a. Penampilan dan teknik berkomunikasi
- b. Pelayanan yang bagus
- c. Psikologi layanan pelanggan
- d. Taktik menjual

Dengan adanya kualifikasi tersebut, maka para penyelenggara acara harus teliti dalam memilih para *SPG/SPB* dan *Usher*. Jadi dengan adanya *platform* yang menyediakan *SPG/SPB* dan *Usher* dengan kualifikasi yang sudah sesuai, maka akan lebih memudahkan para penyelenggara acara untuk memilih *SPG/SPB* dan *Usher*.

Tingkat kesuksesan suatu *event* tidak terlepas dari pemasarannya yang dimana di dalamnya juga terdapat banyak campur tangan dari berbagai pihak. Salah satunya adalah *SPG/SPB* dan *Usher*, peran *SPG/SPB* dan *Usher* sangat berpengaruh dalam kesuksesan dari pemasaran produk yang dijual oleh klien penyelenggara *event* tersebut.

Sales Promotion Girl/Boy (SPG/SPB) adalah seseorang yang memiliki kriteria tertentu untuk dapat mempromosikan dan menjual produk dari sebuah perusahaan untuk dibawa kepada konsumen (Farokhah, F. A., & Wardhana, A. P. S., 2019). Suatu perusahaan mempekerjakan *SPG/SPB* berfokus agar penjualan produk memenuhi target.

Sedangkan *Usher* sendiri memiliki peran yang hampir sama seperti *SPG/SPB*, yang menjadi perbedaan adalah *Usher* tidak dituntut untuk menjual produk, *Usher* hanya memberikan pengetahuan mengenai produk yang disediakan oleh penyelenggara acara. Selain itu dalam *Special Event* seperti konser, *Usher* juga berperan sebagai penerima tamu atau

pengunjung, dan juga berperan dalam membantu para pengunjung untuk mengetahui denah lokasi acara seperti panggung, toilet, dan lainnya

Di Indonesia sendiri sudah banyak lembaga penyalur *SPG/SPB* dan *Usher*. Lembaga-lembaga tersebut juga sudah sangat ketat dan selektif dalam menentukan kriteria *SPG/SPB* dan *Usher* yang dibutuhkan dan sudah sesuai dengan standar yang berlaku di industri *event* di Indonesia. Melihat dari kondisi tersebut, tentunya akan semakin ketat bagi para kandidat untuk mendaftarkan diri mereka, para kandidat dituntut untuk menjadi individu yang sangat mementingkan penampilan dan juga pengetahuan tentang produk yang nantinya akan mereka jual dan mereka jelaskan kepada para pengunjung

Menurut UK Essays, 2013, *Sales Promotion Girl/Boy* dan *Usher* merupakan profesi yang sangat dibutuhkan di Indonesia. Melalui latar belakang tersebut, penulis ingin membuat sebuah wadah untuk mempermudah para pekerja di sektor *event* dalam mencari pekerja paruh waktu, khususnya *Sales Promotion Girl/Boy* dan *Usher*.

Dan juga melihat dari semakin berkembangnya industri 5.0 di Indonesia, yang lebih menitikberatkan perkembangan teknologi dengan keahlian manusia dan juga inovasi yang tentunya dapat mendorong produksi yang lebih fleksibel, efisien, dan berkelanjutan. Dengan kemajuan industri 5.0 di Indonesia, masyarakat Indonesia pun dapat dengan mudah mengakses berbagai hal, termasuk dalam pekerjaannya.

Berdasarkan fenomena kembali bangkitnya industri *event* dan semakin banyaknya permintaan untuk kebutuhan sumber daya manusia

terutama *SPG/SPB* dan *Usher*, maka penulis ingin membuka peluang untuk para talenta baru di sektor *event* untuk dapat berkembang dan mendapatkan pekerjaan. Dari pemikiran tersebut dan juga melihat perkembangan industri 5.0 di Indonesia, penulis ingin menciptakan sebuah wadah untuk memudahkan para pencari dan pemberi kerja untuk saling terhubung. Maka dari itu penulis berencana untuk membuat platform digital berupa aplikasi penyedia jasa *SPG/SPB* dan *Usher*, aplikasi ini dibuat dengan tujuan untuk memudahkan para penggunanya untuk saling terhubung dan pada akhirnya dapat terjalin kerjasama yang dapat memperluas lapangan pekerjaan di sektor *event*.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

TalentMatch berdiri pada tahun 2023 oleh Annisa Nurul Ilma. *TalentMatch* merupakan sebuah *platform* digital yang menyediakan jasa *Usher* dan *Sales Promotion Girl/Boy (SPG/SPB)* yang berkualitas dan tersebar di berbagai wilayah. Ide ini berawal dari pemikiran pemilik bisnis yang ingin membuat suatu wadah untuk para pekerja *event*, baik itu bagi pencari kerja atau pun pemberi kerja.

Mengingat sudah banyaknya penyelenggaraan *event* di berbagai kota di Indonesia, maka penulis ingin mengembangkan sebuah usaha *platform* digital penyedia jasa *Usher* dan *SPG/SPB*. Target dari bisnis ini adalah para penyelenggara suatu acara yang membutuhkan sumber daya manusia terkhusus *Usher* dan *SPG/SPB* untuk berbagai kegiatan *event* di berbagai kota di Indonesia. *Platform* digital ini bertujuan untuk

memudahkan para penyelenggara acara dalam mencari *Usher* dan *SPG/SPB*, dan juga untuk membuka lapangan kerja yang lingkungnya lebih luas untuk *Usher* dan *SPG/SPB*.

Aplikasi ini menyediakan *Usher* dan *SPG/SPB* dengan berbagai dengan sertifikasi sesuai dengan standar yang berlaku di industri *event* saat ini, jadi para pencari *Usher* dan *SPG/SPB* dapat memilih *Usher* dan *SPG/SPB* yang sesuai dengan kualifikasi yang mereka mau. *TalentMatch* hadir untuk menjadi platform yang mudah digunakan bagi banyak orang dan membantu para pekerja di industri kreatif terutama *event* menjadi lebih berkembang.

2. Deskripsi Logo dan Nama

GAMBAR 1

Logo TalentMatch



Kata *talent* berasal dari bahasa Inggris yang artinya adalah bakat. Dalam istilah yang ada di sektor *event* sendiri talent sering digunakan sebagai sebutan untuk pengisi acara, seperti bintang tamu, penari, grup musik, hingga para *SPG/SPB* dan *Usher* pun juga disebut sebagai talent. Sedangkan *match* sendiri juga diambil dari bahasa Inggris yang artinya cocok atau memiliki kecocokan. Oleh karena itu, aplikasi ini dinamakan

TalentMatch dengan harapan para klien dapat menemukan *SPG/SPB* dan *Usher* yang cocok sesuai dengan kualifikasi yang mereka inginkan.

Logo dari *TalentMatch* terdiri dari huruf T dan lingkaran di atasnya. Karena produk dari TalentMatch adalah sumber daya manusia, jadi logo berupa huruf T dan lingkaran di atasnya menggambarkan tubuh manusia. Lingkaran di atas menggambarkan kepala manusia, dan huruf T di bawahnya menggambarkan badan manusia. Terdapat juga penggunaan warna gradasi biru, ungu, dan oranye. Warna biru dapat memberikan kesan profesional, dapat diandalkan, dan kepercayaan. Selain itu warna biru juga diyakini dapat merangsang kemampuan berkomunikasi. Sementara itu, warna ungu mengartikan independen, ambisius, dan visioner. Lalu untuk warna oranye dapat memberikan kesan semangat, warna oranye juga melambangkan sikap percaya diri. Jadi maksud penggabungan warna biru, ungu, dan oranye dari logo aplikasi *TalentMatch* adalah kami memiliki sumber daya manusia yang dapat diandalkan, penuh semangat, ambisius dan percaya diri. Selain itu kami juga bisa memastikan bahwa kinerja sumber daya manusia *TalentMatch* sangat profesional sehingga klien bisa menaruh kepercayaannya pada kami.

3. Identitas Bisnis

TalentMatch merupakan Perseroan Terbatas yang didirikan oleh Annisa Nurul Ilma pada tahun 2023 yang berlokasi di DKI Jakarta. Berikut merupakan identitas dari bisnis TalentMatch :

a. Data Perusahaan

Nama Perusahaan : PT *TalentMatch*

Tahun Berdiri : 2023

Email : talentmatch@gmail.com

Website : www.talentmatch.com

Bidang Usaha : *Event Supplier*

Jenis Produk : Aplikasi penyedia *SPG/SPB* dan *Usher*

b. Lokasi dan Fasilitas Perusahaan

Lokasi : Jl. Kemang Utara X No. 17, Jakarta Selatan

Fasilitas :

- Ruangan : ruang kerja, ruang meeting, dapur, toilet,
- Peralatan : meja, kursi, komputer, PC, laptop, printer, board, ATK
- Fasilitas : listrik, *air conditioner*, *WIFI*, air

C. Visi dan Misi

1. Visi

TalentMatch dapat menjadi *platform* yang memudahkan para pemberi kerja dan pencari kerja di sektor *event* untuk saling terhubung dengan mudah.

2. Misi

a. Membuat *platform* digital yang mudah digunakan oleh para pengguna baik pemberi kerja atau pun pencari kerja di industri *event*

- b. Menyediakan *platform* digital bagi pemberi kerja dan pencari kerja di industri *event*
- c. Menciptakan lapangan kerja dengan lingkup yang lebih luas bagi para *SPG/SPB* dan *Usher*
- d. Mempermudah pencarian sumber daya manusia untuk suatu acara, terutama *SPG/SPB* dan *Usher*
- e. Mewajibkan para kandidat *SPG/SPB* dan *Usher* untuk mengikuti sertifikasi pelatihan *SPG/SPB* dan *Usher* agar memenuhi standarisasi di industri *event*

D. Analisis *SWOT*

Menurut Kotler & Armstrong (2018:80), Analisis *SWOT* metode analisis yang dapat mengidentifikasi kemungkinan – kemungkinan yang ada pada suatu perusahaan, baik secara internal maupun eksternal. *SWOT* dapat menggambarkan masa depan suatu bisnis secara umum, terutama mengenai kekuatan dan kelemahannya, serta melalui analisis *SWOT*, bisa terlihat juga peluang apa saja dan juga ancaman apa yang akan terjadi dalam menjalankan suatu bisnis.

1. *Strength* (Kekuatan)

- a. Menjadi *platform* digital pertama yang menyediakan jasa *SPG/SPB* dan *Usher* di Indonesia
- b. Memiliki lingkup yang sangat luas untuk pencarian dan penyaluran *SPG/SPB* dan *Usher*
- c. Pemesanan *SPG/SPB* dan *Usher* sangat mudah hanya dengan

menginstall aplikasi TalentMatch di handphone para pengguna

- d. *SPG/SPB* dan *Usher* sudah mendapat sertifikasi dari lembaga pelatihan yang sudah berpengalaman di bidang tersebut
- e. Harga bisa menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, bahkan bisa lebih rendah daripada agensi.
- f. Pembayaran langsung melalui aplikasi, maka akan lebih memudahkan pencatatan faktur keuangan bagi para client

2. *Weakness* (Kelemahan)

- a. Karena bisnis ini merupakan sebuah aplikasi, tidak menutup kemungkinan bahwa aplikasi akan mengalami gangguan untuk beberapa masalah tertentu
- b. Masih ada berbagai kemungkinan bahwa sistem keamanan aplikasi masih bisa dijahili
- c. Modal yang besar dalam pengembangannya
- d. Beberapa perusahaan di sektor *event* sudah memiliki agensi andalan untuk penyaluran *SPG/SPB* dan *Usher*

3. *Opportunities* (Peluang)

- a. Inovasi *fintech* semakin berkembang sehingga dapat mendukung layanan *TalentMatch*
- b. Banyak talenta baru dan potensial yang berminat mendaftar sebagai pekerja paruh waktu di *TalentMatch*
- c. Perusahaan yang bergerak di sektor *event* akan lebih memilih untuk mencari *SPG/SPB* dan *Usher* dari aplikasi ini karena lebih mudah dan memiliki banyak pilihan

4. *Threat* (Ancaman)

- a. Kompetisi semakin ketat oleh perusahaan *fintech* lainnya
- b. Persaingan dengan agensi yang sudah memiliki banyak relasi ke berbagai perusahaan di sektor *event*

TABEL 1

Matriks Analisis SWOT

	STRENGTHS	WEAKNESSES
Matriks Analisis SWOT	a. Menjadi platform digital pertama yang menyediakan jasa <i>SPG/SPB</i> dan Usher di Indonesia	a. Masih ada berbagai kemungkinan bahwa sistem keamanan aplikasi masih bisa dijahili
	b. Memiliki lingkup yang sangat luas untuk pencarian dan penyaluran <i>SPG/SPB</i> dan Usher	b. Karena bisnis ini merupakan sebuah aplikasi, tidak menutup kemungkinan bahwa aplikasi akan mengalami gangguan untuk beberapa masalah tertentu
	c. Pemesanan <i>SPG/SPB</i> dan Usher sangat mudah hanya dengan menginstall aplikasi TalentMatch di handphone para pengguna, dan pembayaran bisa langsung dilakukan di aplikasi tersebut	c. Beberapa perusahaan di sektor event sudah memiliki agensi andalan untuk penyaluran <i>SPG/SPB</i> dan Usher
	d. <i>SPG/SPB</i> dan Usher sudah mendapat sertifikasi dari lembaga pelatihan yang sudah berpengalaman di bidang tersebut.	d. Modal yang besar dalam pengembangannya

OPPORTUNITIES	SO Strategy	WO Strategy
a. Inovasi fintech semakin berkembang sehingga dapat mendukung layanan TalentMatch	1. Memanfaatkan kekuatan big data yang dimiliki oleh perusahaan untuk mendukung layanan TalentMatch	1. Menyeleksi tenaga kerja yang paham dan berpengalaman dalam pengembangan sistem aplikasi
b. Banyak talenta baru dan potensial yang berminat mendaftar sebagai pekerja paruh waktu di TalentMatch	2. Melakukan kualifikasi terhadap para talenta baru untuk meningkatkan kualitas jasa yang ditawarkan	2. Memberikan jaminan kepada para customer bahwa sumber daya manusia yang disalurkan sudah tersertifikasi
c. Perusahaan yang bergerak di sektor event akan lebih memilih untuk mencari <i>SPG/SPB</i> dan Usher dari aplikasi ini karena lebih mudah dan memiliki banyak pilihan	3. Memasarkan layanan aplikasi TalentMatch terutama di media sosial untuk menjangkau sasaran yang tepat dan berkelanjutan	3. Modal yang besar dalam pengembangan suatu sistem untuk mengembangkan sistem tersebut menjadi sebuah aplikasi yang mudah digunakan oleh pengguna

THREATS	ST Strategy	WT Strategy
a. Kompetisi semakin ketat oleh perusahaan fintech lainnya	1. Menjadikan TalentMatch aplikasi yang mempermudah penggunaannya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan fintech lainnya	1. TalentMatch memperkuat tim internal server development untuk pengembangan sistem dan melakukan pemeliharaan sistem secara berkala
b. Persaingan dengan agensi yang sudah memiliki banyak relasi ke berbagai perusahaan di sektor event	2. TalentMatch memberikan jaminan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki dan juga memberikan kontrak yang jelas terkait pembayaran kepada sdm dan pengembalian dana jika terjadi hal hal yang tidak sesuai	2. Menjelaskan kepada para pemberi kerja dan pencari kerja bahwa keamanan data akan lebih terjamin

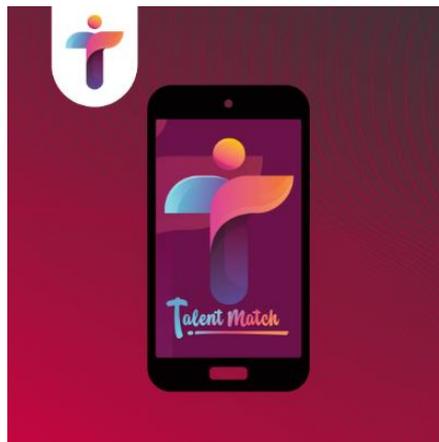
	dengan SOP yang berlaku	
--	-------------------------	--

Sumber : Hasil Olahan Data (2023)

E. Gambaran Umum Produk dan Jasa

GAMBAR 2

Foto Tampilan Awal Aplikasi



TalentMatch merupakan aplikasi yang menyediakan jasa *SPG/SPB* dan *Usher* di Indonesia. Aplikasi ini dapat di unduh di *Playstore* maupun *AppleStore*. *TalentMatch* bermitra dengan para pekerja paruh waktu di sektor event, khususnya *SPG/SPB* dan *Usher*. Aplikasi ini dibuat untuk memudahkan perusahaan yang bergerak di sektor event maupun para pekerja paruh waktu di sektor *event* dapat saling terhubung dan terjalinnya kerjasama untuk memperluas lapangan pekerjaan.

Aplikasi ini menyediakan berbagai pilihan *SPG/SPB* dan *Usher* dengan berbagai kualifikasi sesuai dengan kebutuhan klien atau penyelenggara acara. Selain dibuat untuk pencarian *SPG/SPB* dan *Usher*, aplikasi ini juga dibuat agar para pekerja paruh waktu di industri *event* terkhususnya *SPG/SPB* dan *Usher* bisa mendaftarkan diri sebagai mitra di

TalentMatch. Untuk menjamin kualitas para *SPG/SPB* dan *Usher*, *TalentMatch* juga bekerjasama dengan lembaga pelatihan yang memang sudah berpengalaman di sektor *event* khususnya bidang *SPG/SPB* dan *Usher*. Jadi nantinya, para kandidat yang ingin bergabung dengan *TalentMatch* harus melampirkan sertifikat hasil pelatihan tersebut. Kecuali jika sebelumnya para kandidat tersebut sudah memiliki sertifikasi *event*, maka tidak perlu mengikuti pelatihan tersebut.

F. Jenis/Badan Usaha

TalentMatch merupakan perusahaan yang akan didaftarkan menjadi Perseroan Terbatas (PT). Mengikuti Undang-Undang 40 Tahun 2007 yang berisi tentang Perseroan Terbatas (PT), dituliskan bahwa perusahaan yang berjenis PT merupakan badan usaha yang juga merupakan sebuah badan hukum yang kegiatannya berdasarkan modal dasar yang terbagi dalam persekutuan modal. Mengapa perusahaan ini harus didaftarkan menjadi PT karena PT memiliki lebih besar peluang jika dibandingkan dengan badan usaha dalam bentuk lain dari segi pembiayaan atau pun branding. Selain itu juga, PT juga memiliki peluang yang lebih besar dalam mendapat investasi. Maka dari itu, penulis berencana untuk mendaftarkan *TalentMatch* menjadi Perseroan Terbatas (PT).

Dalam proses pendirian PT memerlukan banyak syarat dan tahapan, berikut adalah tahapan-tahapan dalam pendirian PT :

1. Pengajuan Nama Perseroan Terbatas

Pengajuan nama dari perusahaan oleh notaris melalui Sistem Administrasi Badan Hukum Kementerian Hukum dan HAM.

Persyaratan yang dibutuhkan untuk pengajuan nama perusahaan adalah:

- a. Melampirkan formulir asli dan pendirian surat kuasa
- b. Melampirkan salinan Kartu Identitas Penduduk (KTP) para pendiri dan pengurus perusahaan
- c. Melampirkan salinan Kartu Keluarga (KK) para pendiri dan pengurus perusahaan

2. Pembuatan Akta Pendirian PT

Pembuatan akta pendirian dilakukan oleh notaris yang berwenang di seluruh wilayah Indonesia yang selanjutnya mendapatkan persetujuan dari Menteri Kemenkumham. Berikut ketentuan untuk pembuatan akta pendirian PT :

- a. Pendiri PT minimal 2 orang atau lebih
- b. Menetapkan jangka waktu berdirinya PT selama 10 tahun atau bahkan berlakunya selama seumur hidup
- c. Menetapkan maksud, tujuan, dan kegiatan usaha dari perusahaan
- d. Akta notaris yang berbahasa Indonesia
- e. Modal dasar minimal Rp. 50.000.000,- dan modal disetor minimal 25% dari modal dasar

3. Pembuatan (Surat Keterangan Domisili Perusahaan) SKDP

Permohonan SKDP diajukan kepada kelurahan setempat sesuai dengan alamat perusahaan. Persyaratan untuk pembuatan SKDP adalah sebagai berikut ;

- a. Salinan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)
- b. Kartu Tanda Penduduk (KTP) direktur

4. Pembuatan NPWP

Pembuatan NPWP diajukan kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak sesuai dengan keberadaan domisili perusahaan. Persyaratan yang dibutuhkan antara lain :

- a. NPWP pribadi direktur perusahaan
- b. Salinan KTP direktur
- c. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)
- d. Akta pendirian PT

5. Pembuatan Anggaran Dasar Perseoran

Pembuatan Anggaran Dasar Perseroan ini diajukan kepada Menteri Kemenkumham untuk mendapatkan pengesahan atas Anggaran Dasar Perseroan sebagai suatu badan hukum. Persyaratan yang dibutuhkan adalah :

- a. Bukti setor bank senilai modal yang disetor dalam akta pendirian
- b. Bukti Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) sebagai pembayaran berita acara negara
- c. Akta pendirian asli

6. Pengajuan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

SIUP diperuntukkan agar PT dapat menjalankan kegiatannya. Dan jika suatu perusahaan masuk ke dalam Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLUI), maka perusahaan tersebut harus membuat SIUP

7. Pengajuan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Pengajuan TDP ditujukan kepada Kepala Suku Dinas Perindustrian dan

Perdagangan dan/atau Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perdagangan Kota atau Kabupaten setempat sesuai domisili perusahaan.

8. Berita Acara Negara Republik Indonesia (BNRI)

Setelah semua Langkah pendaftaran dilakukan dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kemenkumham, maka perusahaan harus diumumkan dalam BNRI. Jika perusahaan telah diumumkan oleh BNRI, maka PT telah sempurna statusnya sebagai badan hukum.

G. Aspek Legalitas

TalentMatch merupakan sebuah platform digital dengan tujuan komersil. Mengikuti Peraturan Kepala Badan Pusat Statistik Nomor 19 Tahun 2017 mengenai Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia, penyelenggaraan Platform Digital adalah penyesuaian terhadap berbagai *item* yang terdapat dalam KBLI 47919. Dalam KBLI 47919 dijelaskan bahwa penyelenggaraan platform digital menjadi kewenangan Kementerian Komunikasi dan Informatika dengan penetapan kode 63122 untuk portal web dan/atau platform digital dengan tujuan komersil.

Langkah utama dalam mendirikan suatu usaha adalah mengajukan izin usaha di sektor perdagangan. Mengikuti Pasal 1 angka 4 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 Tahun 2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan yang mengatakan bahwa Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) merupakan surat izin yang diberikan kepada pelaku usaha untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan.

Persyaratan untuk mendapatkan SIUP khususnya untuk badan usaha berbentuk PT adalah :

1. Melengkapi formulir pengajuan
2. Salinan akta pendirian perseroan dari notaris
3. Salinan Surat Keputusan Pengesahan Badan Hukum dari instansi berwenang
4. Salinan Surat Izin Usaha (SITU)
5. Salinan KTP pendiri perusahaan
6. Salinan Izin Gangguan
7. Salinan NPWP perusahaan
8. Salinan Izin Teknis dari SKPD
9. Neraca Awal Perusahaan
10. Gambar denah lokasi perusahaan
11. Salinan KK direktur perusahaan
12. Pas foto pendiri atau penanggungjawab perusahaan, berwarna ukuran 4x6

Setelah semua syarat sudah terpenuhi, maka langkah selanjutnya adalah pembuatan SIUP. Berikut adalah prosedur pengajuan SIUP, antara lain :

1. Pemilik perusahaan mengurus perizinan melalui kuasa yang dikuasakan kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan
2. Mengisi formulir SIUP bermaterai yang ditandatangani oleh pemilik perusahaan
3. Melengkapi persyaratan pembuatan SIUP.