

BAB II

RINGKASAN EKSEKUTIF

2.1 KEUNGGULAN USAHA

Business Lounge Cafe atau BLC merupakan sebuah *cafe* yang selain menyediakan hidangan juga *infotainment*. BLC dapat digimakan sebagai *cafe* maupun tempat untuk melobi rekan bisnis.

2.2 PASAR SASARAN

Target market BLC adalah para *businessman* dengan pendapatan lebih besar dari Rp. 2.000.000 per bulan yang menyukai masakan Eropa karena makanan yang disediakan oleh BLC adalah makanan Eropa dan harga makanan dan minuman yang disediakan relatif mahal.

2.3 LOKASI

Lokasi BLC terletak di Jalan Bengawan no.35, karena merupakan kawasan pusat kota yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen. Pertimbangan memilih kawasan ini karena mengingat konsumen sasaran dari BLC adalah para *businessman* yang kebanyakan dari mereka bekerja di kawasan Surabaya Pusat yang merupakan senna bisnis di kota Surabaya.

2.4 MANAJEMEN

BLC dioperasikan secara langsung oleh pemilik yaitu Sylvia dan Olivia yang bertindak sebagai direktur dimana Sylvia inerangkap sebagai manajer

operasionai dan manajer pemasaran serta pembelian yang membawahi 3 orang cleaning service, 18 orang pramusaji, 3 orang tukang cuci, 5 orang satpam dan Olivia sebagai manajer keuangan yang merangkap sebagai akuntan yang membawahi 2 orang kasir. Jabatan direktur akan dipegang oleh Olivia sedangkan Sylvia hanya sebagai investor. Selain itu manajer operasionai juga membawahi 2 orang bartender, 2 orang koki dan 4 orang asisten koki.

2.5 PENDANAAN

BLC membutuhkan modal sebesar Rp 600.000.000,- yang struktur modalnya dibagi sama rata, yaitu 50:50:

2.6 BENTUK USAHA

Bentuk usaha BLC adalah Firma dimana usaha ini didirikan untuk menjalankan perusahaan dengan nama bersama serta membagi keuntungan yang didapat.