



PROPOSAL BISNIS DIPLOMAT SUCCESS CHALLENGE 2017

INFORMASI PESERTA

Nama lengkap dan (panggilan)	Florentia Jeanne Sutanto (Florent)
Tempat dan Tanggal lahir	Jakarta, 27 Nov 1989
Usia saat ini (hingga 6 Juni 2016)	27
Jenis kelamin (Pria / Wanita)	Perempuan
Alamat lengkap (sesuai KTP)	Jl Flamboyan Jingga IV blok C4 no.11 Kosambi Baru, Jakarta Barat
Kota	DKI Jakarta
Provinsi	DKI Jakarta
Nomor telepon rumah	02129018182
Nomor telepon seluler	087781272050
Alamat e-mail	florentia.sutanto@gmail.com
Status pekerjaan	wirusaha
Jelaskan pencapaian (achievement) terbesar dalam hidup anda	Tuhan percayakan untuk dapat mendirikan PT Noonaku Desain Indonesia
Jelaskan kejadian (moment) yang sangat mengecewakan dalam hidup anda	Tidak ada, karena saya percaya tidak ada yang terjadi karena kebetulan. Setiap hal yang terjadi sudah atas seizin Tuhan untuk membentuk saya menjadi pribadi yang lebih baik lagi

Tempelkan hasil scan KTP anda



Tempelkan photo anda (satu badan penuh)



IDE DASAR

Nama Bisnis anda	NoonaKu Signature (PT NoonaKu Desain Indonesia)
Latar Belakang anda memilih bisnis ini, serta Gambaran Singkat bisnis tersebut	Manusia tidak pernah bisa lepas dari pakaian. Bahkan, ada quotes yang mengatakan "<i>you are what you wear</i>". Pakaian pun menjadi salah satu kebutuhan pokok rakyat Indonesia, yakni sandang. Mimpi ini bermula ketika kami masih kecil dan memiliki budget yang terbatas. Saat itu, sulit sekali bagi kami untuk dapat memiliki pakaian yang bagus di tengah budget yang terbatas. Pakaian yang murah ada tetapi ketika dicuci luntur, melar, sablonnya rontok, bahannya berbulu, dan lain-lain. Sebaliknya pakaian yang <i>up to date</i>, bagus, dan berkualitas juga ada, namun harganya sangat tinggi dan pada saat itu kami belum memiliki kapasitas untuk membelinya. Oleh karena itu, kami bermimpi, jika Tuhan memberikan kepercayaan pada kami, kami akan membuat suatu brand pakaian yang memiliki kualitas yang tinggi, <i>up date</i> mengikuti trend, dan pelayanan yang sangat baik, namun memiliki harga yang sangat terjangkau. Dan lahirlah brand "NoonaKu Signature" atau lebih dikenal dengan "NoonaKu Signature" yang menyediakan produk dan jasa sandang murah berkualitas untuk rakyat Indonesia.
Apakah Bisnis yang diajukan ini masih berupa sebuah Ide / Konsep atau, Sudah berjalan / Direalisasikan	Sudah berjalan / Direalisasikan
Kategori usaha yang sesuai dengan bidang bisnis anda	Industri Proses
Nama 'Kota' tempat anda AKAN / TELAH memulai bisnis ini	DKI Jakarta
Apakah anda PERNAH / SEDANG menjalankan bisnis lain, selain yang diajukan di Proposal Bisnis ini?	pernah

KARAKTER BISNIS

Produk (Barang / Jasa)	NoonaKu Signature menawarkan Produk dan Jasa. PRODUK Dari segi produk kami menawarkan produk dalam bentuk pakaian jadi berkualitas (dari segi material, jahitan, foto) yang dibandrol dengan harga yang sangat terjangkau. Produk ini dapat dibeli ecer (1 pcs) ataupun grosir. Pembelian semakin banyak maka harga yang kami tawarkan akan semakin murah. JASA Kami juga menyediakan jasa sandang, yakni jasa untuk membantu klien kami yang ingin menjual produk kami lagi ataupun membuka <i>clothing line brand</i> mereka sendiri namun memiliki modal yang terbatas atau tidak memiliki lini produksi sendiri. Adapun jasa yang kami tawarkan antara lain: • Jasa Pembuatan Seragam • Jasa Re-Label. Kami mengizinkan produk kami untuk diganti labelnya dengan label milik klien kami dengan jumlah yang minim dan ongkos jahit ganti label pun yang kami tawarkan cuma-cuma atau gratis. Banyak <i>local brand</i>, butik, bahkan <i>Department Store</i> yang menggunakan jasa Re-Label ini. Karena mereka bisa memiliki banyak varian <i>article</i>. • Jasa Private Label. Ini adalah jasa <i>exclusive design</i> dimana klien kami memberikan <i>design</i> yang mereka inginkan untuk hanya diproduksi pada toko / butik mereka yang bahkan kami pun tidak produksi pada toko kami sendiri. • Kualitas Produk yang Tinggi. Dari segi material, jahitan, bahkan foto produk. • Harga yang Sangat Terjangkau. Harga kami mulai Rp 19.000 dan rata-rata di Rp 50.000. Walaupun harga produk kami murah, tapi tidak murahan. Survey membuktikan klien kami yang menjual produk kami di butik / Dept Store mereka, dapat menjual produk kami di atas Rp 200.000. • Pelayanan yang Sangat Excellent. Kami ingin memberikan pengalaman berbelanja yang tidak terlupakan pada setiap customer kami. • Cepat & Akurat. Karena, salah satu fokus kami adalah <i>online</i>, jadi kami selalu berusaha cepat dalam menangani setiap <i>customer</i> yang berbelanja (pesanan <i>online</i> selalu dikirim di hari yang sama ketika <i>customer</i> melakukan pembayaran) & akurat, karena kami selalu melakukan <i>double QC</i> sebelum melakukan pengiriman. • Program Promosi yang Menarik & Retensi Reseller • Fleksibel. NoonaKu Signature sangat fleksibel dan dapat memenuhi setiap kebutuhan <i>customer</i> dengan mengikuti perkembangan zaman. Salah satu contoh: dewasa ini sedang menjamur bazaar, dan banyak <i>reseller</i> NoonaKu yang juga ikut berjualan bazaar. Jika berjualan di bazaar pasti <i>reseller</i> tidak ingin ketahuan ambil barang dimana, oleh karena itu hanya NoonaKu yang dapat menggantikan label NoonaKu dengan label merk <i>reseller</i> NoonaKu secara cuma-cuma dan dengan senang hati. Jadi ketika <i>reseller</i> menerima barang sudah dalam keadaan label terganti rapih, sehingga nama <i>supplier</i> tidak terlihat (proteksi <i>reseller</i>)
Jelaskan dengan rinci Produk yang anda tawarkan	
Apa keunggulan Produk anda ini dibanding milik Pesaing, sehingga 'Lebih Baik' dan menjadi 'Pilihan'	

Apa yang disadari masih menjadi kekurangan / kelemahan pada Produk anda ini. Jelaskan bagaimana menyiasati kekurangan tersebut

Kami tidak membuat *sizing*, rata-rata produk kami adalah *all size*.
Cara menyiasatinya adalah dengan memberikan karet di belakang produk/ menggunakan material yang *stretchable* sehingga ketika dipakai dapat *stretchable* dan lebih aman dan bisa meng-cover *all size* dengan aman

Masukan foto product, dokumentasi bisnis,
lokasi, atau dokumentasi lainnya



Rencana Pemasaran

Jelaskan siapa target Pembeli potensial atas Produk yang bisnis anda tawarkan. Berikan alasan mereka ingin membeli, dan perkiraan jumlahnya.

Sebutkan dan jelaskan beberapa Pesaing bisnis anda di target Pembeli potensial yang sama. Apa yang mereka lakukan dan tawarkan.

Apa strategi khusus lain yang anda miliki untuk menang dalam persaingan, sehingga dapat bertahan dalam bisnis ini.

Target Pembeli Potensial:
- Kaum wanita
- Pembisnis di bidang *fashion*

Alasan mereka ingin membeli:

- **Kualitas Produk**
- **Harga yang Sangat Terjangkau & Sistem Harga yang Menarik**
- **Pelayanan yang Sangat Excellent**
- **Kemudahan dalam Berbelanja.** Kami memberikan pilihan untuk berbelanja secara langsung (*offline*) ataupun *online* (untuk wanita yang sibuk / berdomisili jauh dari NoonaKu).
- **Program Promosi yang Menarik** (yang selalu disesuaikan dengan Marketing Calendar secara terarah)
- **Retensi Reseller**
- **Fashion yang selalu up to date**
- **Fleksibilitas Bisnis**

- *E-commerce Fashion*

Dewasa ini e-commerce di bidang *fashion* mulai bermunculan, mereka juga menawarkan kemudahan untuk dapat berbelanja secara *online*

- Toko Tanah Abang

Mereka menawarkan produk dengan harga grosir namun untuk pembelian seri

- Terus menjaga kualitas produk (Material, jahitan, foto)

- Harga dijaga agar selalu Sangat Terjangkau

- Kemudahan dalam Berbelanja dan Mendapatkan Produk (Bisa *offline/ online*)

- Produk yang *up to date* (sesuai trend fashion yang trend sekarang)

- Fleksibilitas Bisnis dibanding kompetitor lainnya

- Pelayanan yang sangat *excellent*. Selalu berusaha memberikan pelayanan lebih dari yang diharapkan oleh *customer*

- Kecepatan, Ketepatan, & Keakuratan

KEUANGAN

A. Bagi bisnis yang masih berupa Ide / Konsep

Berapa perkiraan nilai Dana yang dibutuhkan untuk mulai menjalankan Ide / Konsep bisnis anda ini?

0

B. Bagi bisnis yang Sudah berjalan / Direalisasikan

Total nilai Penjualan (omzet) yang anda peroleh selama bulan Januari - Maret 2016,

957.071.823

Total nilai Penjualan (omzet) yang anda peroleh selama tahun 2015,

2.147.483.647

Berapa perkiraan nilai Dana yang masih dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis anda ini, dalam waktu satu (1) tahun ke depan?

750.000.000

Berapa jumlah Dana atau Investasi yang telah terpakai untuk menjalankan bisnis anda selama ini?

0

C. Proyeksi Arus Kas (xRp. 1.000)

	Tahun I 12 bulan operasional	Tahun II 3 bulan operasional	Tahun III 0 bulan operasional
Pendapatan Total Penjualan (Omzet)	2.147.483.647	957.071.823	0
Pengeluaran Produksi			
pengadaan bahan baku dan pendukung	1.115.335.627	0	0
biaya proses produksi	334.752.263	0	0
tenaga kerja produksi	689.898.326	0	0
biaya pengemasan	10.196.900	0	0
biaya perbaikan / perawatan alat	34.494.916	0	0
DII	114.983.054	0	0
Total pengeluaran Produksi	2.299.661.086	0	0
Pengeluaran Operasional			
sewa tempat	16.500.000	0	0
utilitas (listrik, air, telephone)	23.154.391	0	0
umum & administrasi	33.494.149	0	0
gaji pegawai	549.992.026	0	0
transportasi	0	0	0
distribusi	214.244.762	0	0
iklan & promosi	5.523.283	0	0

DII	101.784.469	0	0
Total Pengeluaran Operasional	944.693.080	0	0
Keuntungan / Laba (sebelum pajak-pajak)	947.175.190	0	0

Berapa harga jual per satuan Produk (Barang / Jasa) yang anda tawarkan?

50.000

PENGALAMAN KOMPETISI

Kompetisi Kewirausahaan yang pernah diikuti (bila ada, dan cukup sampai 3 kompetisi terakhir)

Bulan	Tahun	Nama Kompetisi	Penyelenggara	Kota	Hasil
12		Wirausaha Muda Mandiri 2016	Bank Mandiri	Bogor (Maret 2017)	Juara 2
3					
0					

Apakah Proposal Bisnis yang diajukan ini pernah diikutsertakan pada Kompetisi Kewirausahaan di atas?

Ya

Jika anda lolos seleksi, kota manakah yang anda pilih untuk audisi :

DKI Jakarta