LAMONTE

COMPLETE GUIDE
Dropshipper

Dokumen ini merupakan panduan komprehensif bagi Dropshipper Lamonte dalam menjalankan tugas penjualan produk pakaian anak. Panduan ini mencakup:

- Pemahaman pasar baju anak
- Competitor Landscape
- Deskripsi Dropshipper.
- Syarat dan ketentuan.
- Identifikasi target pasar.
- Ketentuan Penjualan
- Tahap pengiriman produk
- Ketentuan Komisi
- Kesimpulan

Dengan mengikuti panduan ini, Dropshipper akan mampu mengoptimalkan penjualan dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

LAMONTE

SELAMAT DATANG

Kami ucapkan selamat datang dan terimakasih sudah tertarik bergabung menjadi Dropshipper

Kami senang Anda ingin bergabung menjadi bagian keluarga kami.

Masalah Yang Dihadapi

01 **Ingin Raup Jutaan Rupiah?**
Tapi Maunya di Rumah Aja?

02 **Ingin Mulai Bisnis?**
Tapi Terbatas Modal, Ilmu, Pengalaman, dan Waktu?

03 **Belum Menemukan?**
Produk yang Terbukti Laris di Pasaran?

04 **Kesulitan Promosi?**
Produk Secara Efektif?

05 **Kurang Dapat Dukungan dari Pemilik Produk?**

Ingin menghasilkan pendapatan jutaan, tetapi sulit menghadapi tantangan ini ???

LAMONTE

Solusi Cerdas untuk Tantangan Bisnis Modern

Melalui teknologi, sistem distribusi efisien, dan strategi pemasaran terarah, Lamonte membantu mitra menghadapi era digital.

01

Investasi Awal yang Terjangkau

Peluang kemitraan hanya dengan biaya administrasi Rp150.000.

Fleksibilitas dalam Menjalankan Bisnis

Tanpa sistem auto-pilot yang membebani. Anda bebas mengelola bisnis sesuai gaya dan waktu Anda sendiri.

02

03

Panduan Langsung dari Ahli Marketing

Dapatkan bimbingan eksklusif langsung dari tim marketing berpengalaman untuk membantu Anda meningkatkan penjualan.

Jualan dari Mana Saja, Kapan Saja

Tanpa perlu keluar rumah, Anda tetap bisa menghasilkan jutaan rupiah. Praktis, fleksibel, dan menguntungkan.

04

Tahukah Anda! kenapa banyak sekali Mitra kami berhasil dan sukses?

1. Permintaan yang Tinggi dan Berkelanjutan

Populasi anak-anak di Indonesia sangat besar, dan mereka terus bertumbuh. Pakaian anak adalah kebutuhan pokok yang harus diganti secara berkala karena ukuran tubuh mereka yang cepat berubah. Hal ini menciptakan permintaan yang stabil dan terus-menerus. Selain itu, orang tua sering kali tidak ingin mengeluarkan banyak uang untuk pakaian yang hanya akan dipakai dalam waktu singkat, sehingga harga yang terjangkau menjadi daya tarik utama.

2. Biaya Produksi yang Relatif Rendah

Dibandingkan dengan pakaian dewasa, pakaian anak menggunakan bahan dan aksesoris yang lebih sedikit. Hal ini bisa menekan biaya produksi secara keseluruhan. Dengan mengoptimalkan proses produksi dan memilih bahan yang tepat, produsen bisa menawarkan harga jual yang kompetitif.

3. Margin Keuntungan yang Menarik

Meskipun harganya murah, volume penjualan yang tinggi bisa menghasilkan keuntungan yang signifikan. Strategi "jual murah tapi laku banyak" sangat efektif di segmen pasar ini. Selain itu, dengan manajemen biaya yang baik, pemilik usaha bisa mendapatkan margin keuntungan yang cukup menggiurkan.

Tahukah Anda! kenapa banyak sekali Mitra kami berhasil dan sukses?

4. Tren yang Cepat Berubah

Orang tua modern sangat peduli dengan penampilan anak mereka dan sering mengikuti tren fesyen terbaru. Ini memungkinkan pemilik usaha untuk terus mengeluarkan model-model baru dan mendorong konsumen untuk membeli lebih sering. Kecepatan pergantian tren ini, ditambah dengan harga yang terjangkau, membuat konsumen tidak ragu untuk membeli model-model terbaru.

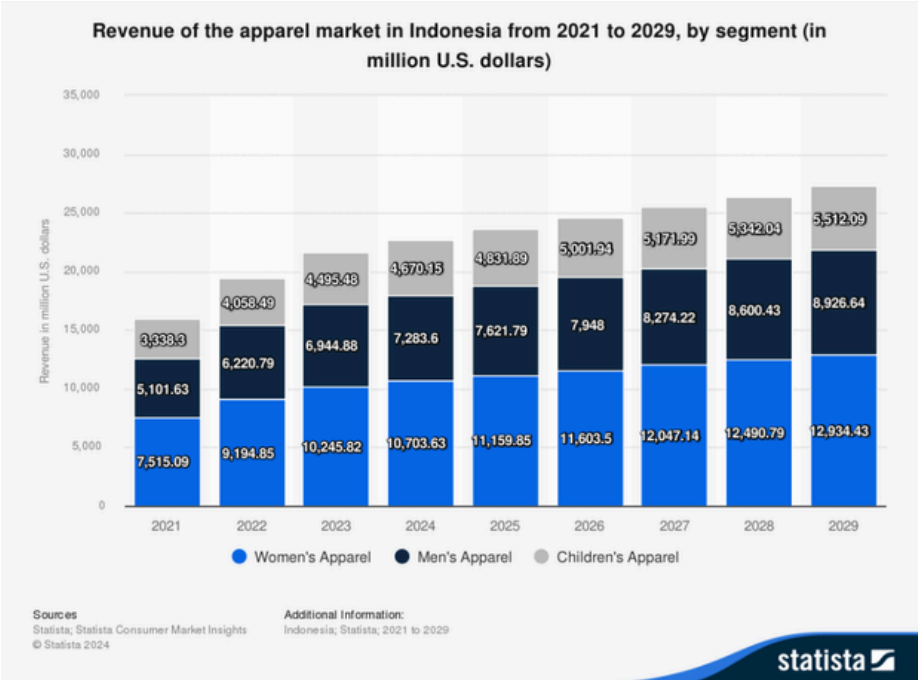
5. Pemasaran Digital yang Efektif

Penjualan baju anak sangat cocok dengan strategi pemasaran digital, terutama di platform media sosial seperti Instagram, TikTok, dan e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia. Dengan foto-foto yang menarik dan promosi yang kreatif, produk dapat dengan mudah menjangkau target pasar. Selain itu, tren "unboxing" dan ulasan produk dari para influencer atau endorser juga sangat efektif dalam meningkatkan penjualan.

6. Minimnya Risiko Stok Berlebih

Karena model yang cepat berganti dan permintaan yang stabil, risiko memiliki stok yang menumpuk dapat diminimalkan. Jika satu model sudah tidak lagi diminati, pemilik usaha bisa dengan cepat beralih ke model lain. Ini membuat perputaran barang menjadi cepat dan arus kas tetap lancar.

Fakta Data :



- Pasar menunjukkan kenaikan bertahap setiap tahunnya.
- Proyeksi menuju 2029 menyiratkan potensi jangka panjang yang kuat di segmen ini.
- Hal ini menjadi indikator bahwa peluang usaha di sektor pakaian anak, termasuk reseller, manufaktur, atau keagenan, semakin relevan dan menjanjikan.

Jadi, Anda sudah tepat memilih berbisnis Fashion baju anak di Lamonte!

LAMONTE

about us

GET TO KNOW US BETTER

01 14+ Tahun Pengalaman

Dengan pengalaman lebih dari satu dekade, Lamonte telah mengukuhkan dirinya sebagai nama yang tepercaya dalam industri mode anak-anak, secara konsisten menyajikan produk berkualitas tinggi.

02 1.000.000+ Monthly Output

Sistem produksi kami yang handal menjamin pasokan stabil lebih dari 1.000.000 pcs per bulan, memenuhi permintaan mitra global kami yang terus berkembang.

03 2 Garmen Factory

kami mengedepankan standar global tertinggi dalam manufaktur, menjamin kualitas superior di setiap produk.

04 150+ Staff

Tenaga kerja kami yang berdedikasi terdiri dari lebih dari 150 profesional yang mendorong efisiensi, inovasi, dan keunggulan di seluruh aspek produksi dan operasi bisnis.

05 10+ Designer

Sebuah tim yang terdiri dari lebih dari 10 desainer kreatif terus mengembangkan koleksi busana anak-anak yang modis dan terdepan di pasar untuk tetap menjadi pelopor dalam tren industri.

LAMONTE

What We Believe

ABOUT OUR VISION AND MISSION

VISI

Kami berdedikasi untuk berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan bagi masyarakat dan lingkungan. Melalui inovasi dan kepemimpinan yang berkelanjutan, kami bertujuan untuk menghadirkan produk dan layanan berkualitas tinggi kepada pelanggan global, senantiasa mengikuti tren mode, pergeseran pasar, dan teknologi terkini, sekaligus meningkatkan kualitas hidup mitra bisnis, pelanggan, dan karyawan kami.

MISI

1. Menghasilkan produk berkualitas dengan harga terjangkau.
2. Meningkatkan kompetensi dan kesejahteraan karyawan, menciptakan lingkungan kerja yang membanggakan.
3. Berkolaborasi dengan pelanggan untuk mendorong kreativitas dan inovasi.
4. Memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan.
5. Menyediakan layanan operasional yang unggul di semua wilayah.
6. Berkomitmen pada pengembangan sosial dan ekonomi.
7. Tumbuh secara menguntungkan dengan memahami kebutuhan pelanggan dan mendorong inovasi produk.
8. Menjadi merek pakaian anak-anak global terkemuka, mempromosikan kemandirian, kreativitas, dan inovasi

LAMONTE

Keuntungan Menjadi Dropshipper Kami

Profit tinggi,
Investasi rendah

Produk fast moving,
mudah dijual

Update market trend
fashion, dan produk
banyak pilihan

Dibantu hingga sukses,
pengembangan dan
pelatihan

Didukung sistem
mandiri

Pengiriman ke seluruh
Indonesia

Bersama Lamonte, kamu bukan sekadar mitra kami, kamu jadi bagian dari ekosistem bisnis yang berkembang bersama. Inilah keuntungan yang kamu dapatkan.

LAMONTE

Tahap cara order

Format pemesanan berfungsi sebagai jembatan komunikasi antara Anda dan penjual, memastikan barang yang Anda pesan sampai dengan tepat dan sesuai harapan.

Format Pemesanan:

Nama Penerima:
Alamat Lengkap:
Nomor Telepon / WhatsApp:
List Order:

Kirim ke: 62 811-1209-921

Periksa Kembali Semua Informasi

Konfirmasi Pesanan

Simpan Bukti Pemesanan

Transaksi Resmi Lamonte

Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer ke salah satu rekening berikut:

BCA
4210109922
a.n. Ayu Azahra

Mandiri
1570002798180
a.n. Ayu Azahra

BNI
0194485312
a.n. Ayu Azahra

BRI
156301000412501
a.n. Ayu Azahra

Catatan Penting:
Rekening resmi hanya atas nama **Ayu Azahra**

LAMONTE

Produk Kami:

- Pleated Fabric
- Fabric Printing
- Fashion Embroidery
- Laser Cutting for Hijabs
- Snap Buttons for Koko Shirts / Jackets
- Vests
- Bags
- Blazers / Alma Mater Jackets
- Women's Blouses
- Shirts (Men & Women)
- Pants (Men & Women)
- Suit Sets (Men & Women)
- Skirts
- Jaskets (Jacket-style shirts)
- Gamis & Abayas (Printed)
- Hijabs (Square, Bergo, Instant, and more)
- Scarves
- Perfume
- Wallets
- Coats / Overcoats
- Sweaters, Hoodies, Jumpers
- Shoes
- Outerwear
- Jumpsuits
- Hats (Outdoor / Beret)
- Traditional Clothing
- Muslim Wear
- Loungewear / Casual Wear
- Knitwear
- Swimwear
- Sportswear
- Batik Clothing
- Medical & Lab Coats
- Work Uniforms
- Office Uniforms
- Factory Uniforms
- School Uniforms
- Service Staff Uniforms
- Military / Police Uniforms
- Government / Civil Service Uniforms
- Nurse Uniforms
- Wearpack / Coveralls
- Crewneck T-Shirts, Polo Shirts, Polo-style Shirts
- Wangki Shirts
- Sleepwear such as Pajamas and Daster (House Dresses)
- Bomber Jackets
- Coach Jackets
- Baseball Jackets
- Parka Jackets
- Tactical Jackets
- Jasket (Shirt-Jacket Hybrid)

LAMONTE

Produk Kami:

Casual Wear

T-shirts, shirts, hoodies, jackets, sweaters

Sportswear

Jerseys, training wear, tracksuits

Uniforms & Workwear

Office uniforms, industrial uniforms

Custom Fashion

Production based on your brand’s design

BEST SELLER

LAMONTE

Pilihan paket usaha

BEST SELLER

LAMONTE

Pilihan paket usaha

BEST SELLER

LAMONTE

Pilihan paket usaha

Y

Katalog Terkini:

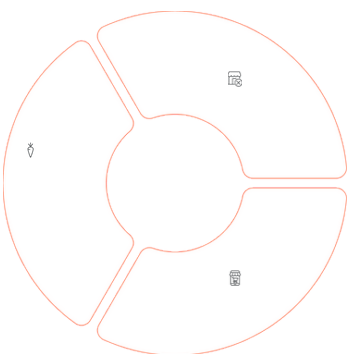
Katalog Agustus 2025

LAMONTE

Landscape Kompetitor

Memahami kompetitor penting untuk strategi penjualan efektif Lamonte. Persaingan datang dari berbagai jenis kompetitor di berbagai saluran.

Kompetitor Langsung
Pusat Grosir & Supplier yang menjual pakaian anak secara grosir kepada reseller, distributor, atau pedagang ritel, seperti pusat grosir Tanah Abang Jakarta, Pasar Turi Surabaya, dan Pemasok/Importir langsung..



Kompetitor Tidak Langsung
Brand & Retail lokal dan global yang menjual langsung ke konsumen akhir via toko fisik atau online seperti Little Palmerhaus, Libby Baby, H&M, Zara Kids)

Kompetitor di Ranah Digital
Marketplace & Social Media sebagai medan persaingan e-commerce dengan ribuan penjual online (Shopee, Lazada, Tokopedia, Tiktok)

Pemahaman ini membantu Dropshipper mengidentifikasi keunggulan Lamonte dan menyusun strategi diferensiasi, serta argumen penjualan yang kuat.

LAMONTE

Deskripsi Dropshipper

Peran Dropshipper dalam model bisnis ini
adalah sebagai mitra penjualan strategis yang bertugas untuk:

1. **Representasi Brand**: Dropshipper bertindak sebagai "wajah" PT Lamonte di wilayahnya. Bertanggung jawab untuk menjaga dan meningkatkan citra merek Lamonte melalui interaksi yang profesional dengan calon pembeli, distributor, atau toko-toko di area tersebut. Mencakup etika kerja yang baik, pengetahuan produk yang mendalam, dan pelayanan yang memuaskan.
2. **Fokus pada Penjualan Berbasis Komisi**: Kompensasi utama yang diterima oleh Dropshipper adalah komisi berdasarkan jumlah atau nilai penjualan yang berhasil dicapai. Tidak terbatas pada nominal tertentu seiring dengan pendapatan penjualan yang diraihnya.
3. **Fleksibilitas dan Kemandirian**: Berstatus independen, Dropshipper memiliki fleksibilitas dalam mengatur jadwal kerja dan strategi penjualan sendiri. Dropshipper adalah pengusaha yang menjalankan bisnis penjualan di wilayah mereka, dengan dukungan produk dan citra dari PT Lamonte Mode Internasional.
4. **Menjalin Relasi Bisnis**: Tugas utama Dropshipper adalah menciptakan dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, toko retail, atau pihak lain yang relevan di area mereka.
5. **Syarat & Ketentuan:** Sebagai pemilik brand, Lamonte berhak mengangkat dan memutuskan keanggotaan Dropshipper secara sepihak tanpa harus mendapatkan persetujuan siapapun, apabila Dropshipper dianggap melakukan hal yang merugikan brand Lamonte. Dropshipper wajib mengikuti hal-hal yang diisyaratkan menjadi ketentuan, dibuat agar keberlangsungan berjalan dengan baik.

LAMONTE

Syarat dan Ketentuan Dropshipper

Bergabung dengan tim Dropshipper Lamonte memerlukan pemahaman dan kepatuhan terhadap syarat dan ketentuan berikut untuk kerja sama profesional. Kepatuhan terhadap syarat dan ketentuan ini memastikan hubungan kerja sama yang harmonis dan menguntungkan.

Persyaratan Umum

- WNI, min. 18 tahun
- Memiliki HP & WhatsApp aktif
- Rekening bank/e-wallet
- Patuh pada aturan harga & sistem Lamonte
- Bersedia aktif memasarkan produk (online/offline)

Syarat Pendaftaran

- Mengisi formulir https://mitra.lamonte.co.id/form
- Menyetujui perjanjian kerja sama https://bit.ly/PersetujuanSalesLamonte
- Tidak dikenakan biaya pendaftaran (Gratis)

Ketentuan Dropshipper

- Aktif memasarkan produk Lamonte
- Menggunakan katalog & foto produk resmi
- Melayani customer dengan ramah & profesional
- Mengikuti pelatihan dan arahan tim Lamonte
- Menjual sesuai harga minimum
- Dilarang menjual produk di bawah harga minimum
- Dilarang menggunakan foto/katalog Lamonte untuk produk kompetitor
- Dilarang mengubah desain/label produk tanpa izin
- Dilarang menyebarkan informasi internal ke pihak luar
- Tidak aktif berjualan lebih dari 3 bulan

Penghentian Kerja Sama

Lamonte berhak memutus kerja sama jika:

- Melanggar ketentuan
- Tidak aktif menjual lebih dari 3 bulan berturut-turut
- Melakukan penipuan atau merugikan nama baik Lamonte

LAMONTE

Identifikasi Target Pasar

Memahami target pasar atau audiens merupakan langkah awal yang krusial dalam strategi penjualan. Lamonte memiliki beberapa segmen target audiens yang perlu dipahami dengan baik oleh setiap Dropshipper.

Ibu Rumah Tangga
Pencari penghasilan tambahan dengan menjual produk anak secara independen. Memiliki jaringan sosial yang luas dan waktu fleksibel untuk mengelola bisnis kecil.

Pedagang Kecil
Sudah memiliki usaha retail kecil dan ingin menambah variasi produk. Mencari supplier dengan harga kompetitif dan kualitas terjamin.

Karyawan Kantoran
Mencari penghasilan tambahan di luar pekerjaan utama. Biasanya memanfaatkan jaringan di tempat kerja dan media sosial untuk berjualan.

End User
Membeli produk untuk kebutuhan pribadi anak-anaknya. Berpotensi menjadi reseller jika puas dengan kualitas produk.

Mahasiswa/Fresh graduate
Mencari peluang bisnis dengan modal kecil. Aktif di media sosial dan memiliki jaringan pertemanan yang luas.

Pedagang Besar
Pedagang besar atau distributor yang memiliki pengalaman, jaringan, dan kapasitas finansial di area

Dalam mengidentifikasi target pasar dan audiens, Dropshipper perlu memperhatikan karakteristik demografis, kebutuhan, dan motivasi calon pelanggan. Pemahaman mendalam tentang target pasar dan audiens akan membantu dalam menyusun strategi pendekatan dan konten pemasaran yang efektif.

LAMONTE

Ketentuan Penjualan

Untuk memastikan konsistensi dan profesionalisme dalam penjualan produk Lamonte, terdapat beberapa ketentuan penjualan yang harus dipatuhi oleh seluruh Dropshipper. Ketentuan ini mencakup kebijakan harga, metode penjualan, dan prosedur operasional.

Kebijakan Harga

Dropshipper memakai harga dari Lamonte. Partner wajib menjual sesuai harga jual minimum yang ditetapkan Lamonte, tidak boleh mark up dan banting harga Kebijakan ini penting untuk menjaga stabilitas harga dan mencegah persaingan tidak sehat antar Dropshipper.

Metode Penjualan

Dropshipper memiliki kebebasan untuk memilih metode penjualan yang paling sesuai dengan kemampuan dan target pasarnya. Dropshipper juga boleh membuat promo sendiri, selama tidak melanggar harga dasar Lamonte.

Sistem Order & Pembayaran

Dropshipper memandu, menjelaskan cara memilih produk, cara melakukan pembayaran dengan refferal code miliknya, hingga memastikan kepada tim internal Lamonte transaksi milik customernya sudah tercatat dan terverifikasi.

Sistem Pengiriman

Dropshipper akan menerima notifikasi pengiriman dari tim internal Lamonte, termasuk nomor resi, Setelah produk diterima oleh pelanggan, Dropshipper menghubungi pelanggan untuk memastikan produk sampai dengan baik dan sesuai pesanan

Dukungan yang diberikan

Foto & deskripsi produk siap pakai
Update katalog produk terbaru
Panduan promosi & tips penjualan
Grup whatsapp khusus untuk informasi dan pelatihan berkelanjutan

Produk yang dapat dijual

Dropshipper berhak menjual produk dengan kategori produk eceran, paket usaha, custom produk (seragam, makloon,dll), dan sourcing produk yang mungkin dapat diakomodir oleh PT Lamonte Mode Internasional.

Kepatuhan terhadap ketentuan penjualan ini akan memastikan konsistensi brand Lamonte di pasar dan menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Dropshipper yang berhasil mengikuti ketentuan ini akan mendapatkan dukungan penuh dari Lamonte untuk mengembangkan bisnis mereka.

LAMONTE

Tahap Pengiriman Produk

Setelah pesanan dan pembayaran diverifikasi, produk akan dikirim. Meskipun pengiriman dilakukan oleh tim Lamonte, Dropshipper tetap berperan penting memantau kelancaran proses ini.

Konfirmasi Pengiriman

Tim Lamonte akan mengirim pesanan. Dropshipper menerima notifikasi dan nomor resi.

Monitoring Pengiriman

Dropshipper memantau status pengiriman via resi. Kendala dikoordinasikan dengan tim logistik Lamonte.

Konfirmasi Penerimaan Barang

Setelah produk diterima, Dropshipper menghubungi pelanggan untuk konfirmasi dan dapat mengambil testimoni.

Penanganan Masalah Pengiriman

Masalah pengiriman mungkin muncul dan perlu ditangani cepat:

Masalah Umum

- Keterlambatan pengiriman
- Barang rusak saat pengiriman
- Kesalahan alamat pengiriman
- Pesanan tidak sesuai
- Paket hilang

Solusi

- Koordinasi pelacakan dengan tim logistik
- Fasilitasi penukaran atau pengembalian
- Pemberian kompensasi sesuai kebijakan
- Komunikasi proaktif dengan pelanggan
- Dokumentasi masalah untuk perbaikan sistem

Penanganan tahap pengiriman yang baik akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat reputasi Sales dan Brand.

LAMONTE

Ketentuan Komisi

Setelah produk diterima oleh pelanggan, Dropshipper akan mengurus klaim komisi dan membina hubungan baik dengan pelanggan.

Pengajuan & Pembayaran Komisi

Dropshipper mengajukan klaim komisi setelah produk diterima pelanggan. Tim keuangan Lamonte akan memverifikasi dan membayarkan komisi sesuai jadwal.

Komisi Produk Eceran & Grosir

Komisi diberikan per produk, bervariasi tergantung pada kuantitas dan harga grosir. Contohnya, untuk produk eceran komisi adalah Rp4.000 per produk, sementara untuk grosir 12 pcs, komisi adalah Rp1.500 per produk.

Komisi Paket Usaha

Untuk penjualan paket usaha, Dropshipper mendapatkan komisi sebesar 2% dari nilai paket. Misalnya, untuk Paket Buka Toko seharga Rp12.500.000, komisi yang didapatkan adalah Rp250.000.

Komisi Progresif untuk Order Custom & Sourcing

Omzet Order Custom	Persentase Komisi	Contoh Komisi
Rp 0 – Rp 5 juta	8%	Rp 240.000 – Rp 400.000
> Rp 5 juta – Rp 10 juta	8% + bonus Rp100.000	Rp 400.000 – Rp 800.000++
> Rp 10 juta – Rp 25 juta	8% + bonus Rp250.000	Rp 1.050.000 – Rp 2 juta++
> Rp 51 Juta	8% + bonus Rp1.000.000	Rp 5 juta++

LAMONTE

Ringkasan

Ringkasan Utama

- Akses produk dapat dilihat melalui www.lamonte.id
- Layanan support sales regional

https://wa.me/628111189921

Langkah Selanjutnya

1. Pelajari panduan dan peran Dropshipper.
2. Isi formulir atau hubungi tim rekrutmen.
3. Siapkan KTP dan rekening bank.
4. Ikuti seleksi dan wawancara.
5. Setujui form persetujuan.
6. Mulai identifikasi prospek dan terapkan strategi.

Bergabunglah sebagai Dropshipper Lamonte untuk meningkatkan pendapatan, mengembangkan keterampilan bisnis, membangun jaringan, dan berkontribusi pada industri fashion anak di Indonesia. Kami berkomitmen menciptakan ekosistem bisnis yang menguntungkan semua pihak.