

COMPLETE GUIDE

Sales Regional

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

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

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

Pemahaman Market

Pemahaman tentang ukuran dan dinamika pasar pakaian anak baik secara global maupun di Indonesia sangat penting untuk mengembangkan strategi penjualan yang efektif. Data pasar ini memberikan gambaran tentang potensi bisnis dan peluang pertumbuhan.

Pasar Global

Data dari Fitinline menunjukkan bahwa pasar pakaian anak secara global diperkirakan mencapai nilai lebih dari US\$260 miliar pada tahun 2024. Jika dikonversi ke Rupiah (asumsi nilai tukar US\$1 = Rp16.000), maka nilai pasarnya sekitar Rp4.160 triliun. Angka ini diproyeksikan akan terus tumbuh dengan tingkat pertumbuhan tahunan rata-rata (CAGR) sekitar 6–8% hingga tahun 2030.

Sumber: Artikel "Potensi Pasar Baju Anak di Tengah Tantangan Ekonomi Global" dari Fitinline (Mei 2025).

Pasar Indonesia

Kementerian Perindustrian (Kemenperin) memproyeksikan bahwa nilai pasar industri fesyen lokal secara keseluruhan akan mencapai lebih dari Rp125 triliun pada tahun 2024. Pakaian anak memiliki kontribusi yang sangat signifikan terhadap angka ini, terutama didorong oleh pertumbuhan penjualan online.

Sumber: Kemenperin, dikutip oleh Fortuneidn.com (Juni 2024).

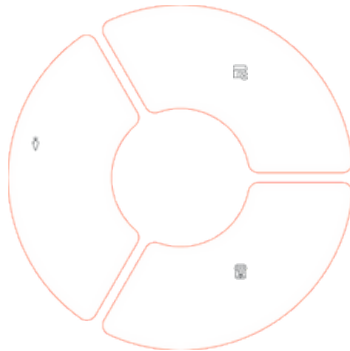


Landscape Kompetitor

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 Sales Regional mengidentifikasi keunggulan dan menyusun strategi diferensiasi, serta argumen penjualan yang kuat.

Deskripsi Sales Regional

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

- 1.Representasi Brand:** Sales Regional bertindak sebagai "wajah" Brand di wilayahnya. Bertanggung jawab untuk menjaga dan meningkatkan citra merek 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 Sales Regional adalah komisi berdasarkan jumlah atau nilai penjualan yang berhasil dicapai. Tidak terbatas pada nominal tertentu seiring dengan pendapatan penjualan yang diraihinya.
- 3.Fleksibilitas dan Kemandirian:** Berstatus independen, Sales Regional memiliki fleksibilitas dalam mengatur jadwal kerja dan strategi penjualan sendiri. Sales Regional adalah pengusaha yang menjalankan bisnis penjualan di wilayah mereka, dengan dukungan produk dan citra dari Brand.
- 4.Menjalin Relasi Bisnis:** Tugas utama Sales Regional adalah menciptakan dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, toko retail, atau pihak lain yang relevan di area mereka.
- 5.Syarat & Ketentuan:** Sebagai pemilik brand, Brand berhak mengangkat dan memutuskan keanggotaan Sales Regional secara sepihak tanpa harus mendapatkan persetujuan siapapun, apabila Sales Regional dianggap melakukan hal yang merugikan brand. Sales Regional wajib mengikuti hal-hal yang diisyaratkan menjadi ketentuan, dibuat agar keberlangsungan berjalan dengan baik.

Syarat dan Ketentuan Sales Regional

Bergabung dengan tim Sales Regional 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
- Batuh pada aturan harga & sistem Lamonte
- Bersedia aktif memasarkan produk (online/offline)

Syarat Pendaftaran

- Mengisi formulir <https://bit.ly/PendaftaranSalesRegional>
- Menyetujui perjanjian kerja sama <https://bit.ly/PernyataanSalesRegional>
- Tidak dikenakan biaya pendaftaran (Gratis)

Ketentuan Sales Regional

- Aktif memasarkan produk milik Brand
- 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 Brand

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:



<https://wa.me/08175110292>

**Periksa Kembali Semua
Informasi**

**Konfirmasi
Pesanan**

**Simpan Bukti
Pemesanan**

Identifikasi Target Pasar

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

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, Sales Regional 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.

Ketentuan Penjualan

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

Kebijakan Harga

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

Metode Penjualan

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

Sistem Order & Pembayaran

Sales Regional memandu, menjelaskan cara memilih produk, cara melakukan pembayaran, hingga memastikan kepada tim internal Brand transaksi milik customernya sudah tercatat dan terverifikasi.

Sistem Pengiriman

Sales Regional akan menerima notifikasi pengiriman dari tim internal, termasuk nomor resi. Setelah produk diterima oleh pelanggan, Sales Regional

menghubungi pelanggan untuk informasi dan pelatihan 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

Produk yang dapat dijual

Sales Regional berhak menjual produk dengan kategori produk eceran, paket usaha, custom produk (seragam, makloon, dll), dan sourcing produk yang mungkin dapat diakomodir.

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

Tahap Pengiriman Produk

Setelah pesanan dan pembayaran diverifikasi, produk akan dikirim. Meskipun pengiriman dilakukan oleh tim internal Brand, Sales Regional tetap berperan penting memantau kelancaran proses ini.



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.

Kebijakan Retur Produk



Autentifikasi

Rekam video saat membuka paket sebagai autentikasi yang diperlukan untuk proses retur



Jangka Waktu

Pengembalian barang harus dilakukan dalam waktu 2x24 jam setelah barang diterima



Penukaran

Retur hanya dapat ditukar dengan produk lain dan tidak dapat direfund

Biaya Pengiriman Retur

Ditanggung Pelanggan:

- Produk tidak sesuai dengan gambar tetapi catatan telah diberikan
- Produk ditolak tetapi catatan diberikan
- Rincian alamat yang diberikan pelanggan salah

Ditanggung Lamonte:

- Produk yang dikirim salah
- Jumlah produk hilang atau salah
- Produk tidak sesuai dengan gambar tanpa catatan sebelumnya
- Produk cacat tanpa catatan sebelumnya

Syarat Barang yang Dikembalikan:

- Tidak boleh dicuci, dipakai, atau rusak
- Retur hanya bisa ditukar, tidak bisa refund
- Proses retur hanya hari kerja (Senin–Sabtu)

Format Retur

Nama :

ID orderan rijek :

Nama produk yg rijek :

Jumlah pcs yg rijek :

Rijek/salah product :



<https://wa.me/08175110292>

Alamat Retur:

Perumahan Kavling 1 Mampang
Jln. Pramuka Raya No. 1 RT. 004 RW. 04.
Kel. Mampang, Kec. Pancoran Mas, Kotamadya Depok

Nomor telp penerima:

081932837358

Noted :

untuk kurir ekspedisi pilih
yang option antar ke
counter bukan PICK UP

sertakan order id dan note alasan baju yang di retur

Ketentuan Komisi

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

Pengajuan &

Pembayaran Komisi

Sales Regional mengajukan klaim komisi setelah produk diterima pelanggan. Tim keuangan 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, Sales Regional 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
Rp0 – 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++

Reward Sesuai Target

Brand memberikan reward khusus bagi Sales Regional yang mencapai target penjualan tertentu, sebagai motivasi dan apresiasi kinerja.

20K

Smartphone

Target penjualan 20.000 pcs.

50K

Trip ke Bali

Target 50.000 pcs, termasuk akomodasi dan tiket.

100K

Motor Listrik

Pencapaian 100.000 pcs.

150K

Trip ke Hongkong

Target 150.000 pcs, termasuk akomodasi dan tiket.

200K

Umroh / iPhone 15

Pencapaian 200.000 pcs,

Ketentuan Program Reward

Untuk transparansi dan keadilan, perhatikan ketentuan berikut:

Periode Perhitungan: Target dihitung dalam periode satu tahun kalender (Januari-Desember).

Kualifikasi Produk: Semua produk yang terjual melalui referensi Sales Regional.

Verifikasi Penjualan: Penjualan harus terverifikasi sistem, sudah terkirim dan diterima.

Non-Transferable: Reward bersifat personal dan tidak dapat dialihkan.

Pajak dan Biaya Tambahan: Pajak hadiah menjadi tanggung jawab penerima.

Program reward ini bentuk apresiasi Lamonte terhadap dedikasi Sales Regional, diharapkan memotivasi untuk mencapai dan melampaui target penjualan.

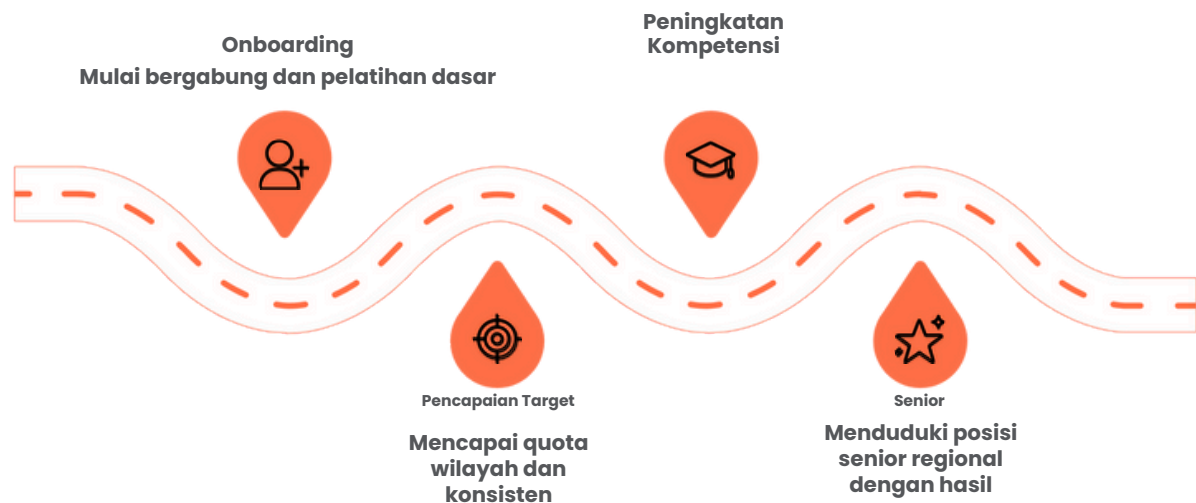
Kesimpulan dan Langkah Selanjutnya

Ringkasan Utama

Layanan `supportsalesregional` dan akses produk dapat menghubungi **08175110292**

Langkah Selanjutnya

1. Pelajari panduan dan peran Sales Regional.
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 Sales Regional 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.