

tokopedia

— Fact Sheet —



Tokopedia adalah perusahaan teknologi Indonesia dengan misi **mencapai pemerataan ekonomi secara digital**.



Sejak didirikan di 2009, Tokopedia telah menjadi **pelopor transformasi digital** di dalam negeri.



Visi kami adalah **menciptakan Super Ekosistem** di mana semua orang bisa memulai dan menemukan apa pun.

Dalam Angka



Lebih dari **3.800 Nakama** (karyawan)



Memiliki lebih dari **40 produk digital** yang menghemat waktu konsumen



Lebih dari **14 juta penjual terdaftar**



Menjangkau lebih dari **99% kecamatan** Indonesia



Lebih dari **750,000 titik pembayaran** tersebar se-Indonesia



>60% pesanan terkirim paling lambat di keesokan harinya



86,5% dari total penjual adalah **pedagang baru**



sebanyak **1,8 miliar produk** terdaftar di platform dengan harga transparan



2,5 kali peningkatan UMKM dipimpin oleh perempuan selama pandemi

Tokopedia menyediakan solusi bagi semua kebutuhan pembeli dan penjual di Indonesia.

E-commerce



Marketplace

Lebih dari **14 juta** penjual terdaftar menawarkan berbagai produk, termasuk produk digital di dalam *marketplace* Tokopedia.



Instant Commerce

Tokopedia NOW! memungkinkan konsumen untuk mengakses pilihan produk kebutuhan sehari-hari yang dikirim dalam waktu kurang dari dua jam dengan durasi pengiriman rata-rata sekitar 30 menit.



Official Stores

B2C *marketplace* yang melayani konsumen yang mencari produk dari merek dan distributor resmi lokal maupun internasional.



Interactive Commerce

Tokopedia Play menawarkan pengalaman belanja yang interaktif, meliputi *live shopping* dan video pendek bagi konsumen untuk berinteraksi dengan para penjual dan *influencer* favorit mereka.



Mitra Tokopedia

Mitra Tokopedia memungkinkan pemilik warung untuk dapat mengakses dan menjual 21 jenis produk Digital melalui platform *marketplace* Tokopedia.

Logistik dan Fulfillment

Tokopedia bekerjasama dengan **lebih dari 15** partner logistik dan *fulfillment* untuk pengiriman di hari yang sama dengan lancar dan terjangkau bagi konsumen.



Mengurangi biaya logistik jarak awal dan menengah.



Menggabungkan pesanan dari beberapa penjual ke dalam satu pengiriman yang membuat pengiriman menjadi lebih murah dan cepat bagi konsumen.



Mengurangi hambatan modal bagi penjual sehingga memungkinkan mereka mendapatkan akses ke konsumen secara nasional.



Penjadwalan pengiriman di hari yang sama secara efisien dari pusat *fulfillment* Tokopedia.

Teknologi Periklanan dan Pemasaran



Tokopedia menyediakan platform teknologi periklanan untuk membantu penjual mempromosikan bisnis mereka, menarik lebih banyak konsumen, dan meningkatkan penjualan.

Pay for Performance "P4P" Advertising

Penjual dapat menawarkan kata kunci yang cocok dengan produk yang muncul di halaman hasil pencarian atau widget rekomendasi produk, berdasarkan biaya per klik.

Display Advertising

Menampilkan promosi di lokasi premium di seluruh halaman pada aplikasi seluler, web seluler, dan situs web Tokopedia.

Customised Marketing Packages

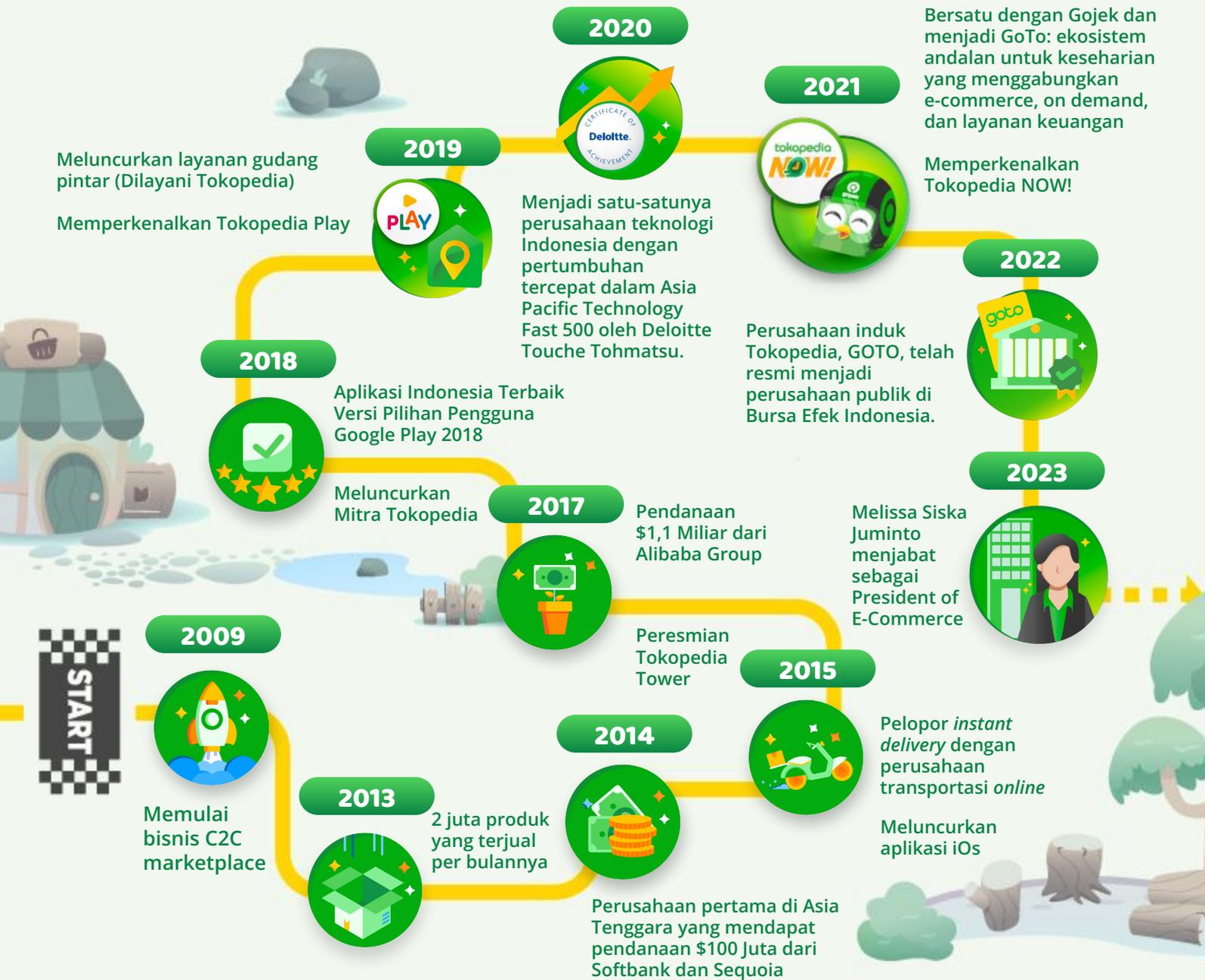
Solusi periklanan yang disesuaikan untuk membantu merek besar dalam mengoptimalkan potensi pertumbuhan mereka. Layanan ini menggabungkan penempatan produk di P4P dan iklan bergambar, mengikuti objektif dari penjual.

Off Platform Advertising

Kami juga menyediakan solusi periklanan bagi para penjual untuk mengiklankan toko mereka di platform media online eksternal. Kami memanfaatkan data milik Tokopedia untuk menargetkan calon konsumen di platform tersebut, sehingga meningkatkan relevansi dan konversi.

Mengingat bahwa traffic pada akhirnya diarahkan ke halaman toko penjual Tokopedia, kami dapat melacak konversi end-to-end, memungkinkan kinerja untuk dipantau dan diatribusikan dengan tepat (atribusi kinerja tersebut tidak memungkinkan jika pedagang langsung menggunakan platform media eksternal).

Sejarah Perusahaan



Perintis Teknologi di Indonesia Perusahaan teknologi pertama yang:

Menerapkan **sistem escrow** pada platform marketplace di Indonesia.

Memperkenalkan **pengiriman instan** melalui kemitraan dengan perusahaan transportasi online.

Merambah kategori **Produk Digital**.

Memanfaatkan minimarket sebagai **titik pembayaran offline**.

Mendirikan **pusat pengembangan AI** yang memanfaatkan teknologi *deep-learning* dari **NVIDIA**.

Tokopedia ecosystem to fulfill daily essentials

Marketplace & Digital Product

Top-up & Tagihan

- | | | |
|---|---|--|
|  Pulsa |  Gas PGN |  Retribusi |
|  Paket Data |  Premi Asuransi |  Pasca Bayar |
|  Listrik PLN |  Properti |  Roaming |
|  Angsuran Kredit |  Biaya Pendidikan |  E-Invoicing |
|  Uang Elektronik |  Penerimaan Negara |  Surat Belanja Negara |
|  Internet & TV Kabel |  E-Samsat |  Wakaf |
|  Telkom |  Pajak PBB |  Zakat |
|  BPJS | |  Donation |
|  Air PDAM | | |

Hiburan

-  Food & Voucher
-  Voucher Game
-  Streaming & lainnya
-  Mtix
-  Event & Hiburan

Travel

-  Tiket Pesawat
-  Tiket Kereta
-  Hotel

tokopedia **PLAY** tokopedia **NOW!**

Tokopedia Keuangan

Investasi

- | | |
|--|---|
|  Emas |  Paylater & Cicilan |
|  Reksadana |  Gift Card |
|  Dana Impian by Tokopedia Reksadana |  Modal Toko |
| |  Apply kartu kredit |
| |  Pinjaman Online & Dana instan |
| |  Buka Rekening |

Asuransi/Proteksi

-  Proteksi Produk:
 -  Proteksi Gadget
 -  Proteksi Elektronik
 -  Proteksi Tagihan
-  Proteksi COVID-19
-  Asuransi Perjalanan

 mitra tokopedia

 Dhanapala

 tokoscore

 Dilayani Tokopedia



Bisnis Tokopedia

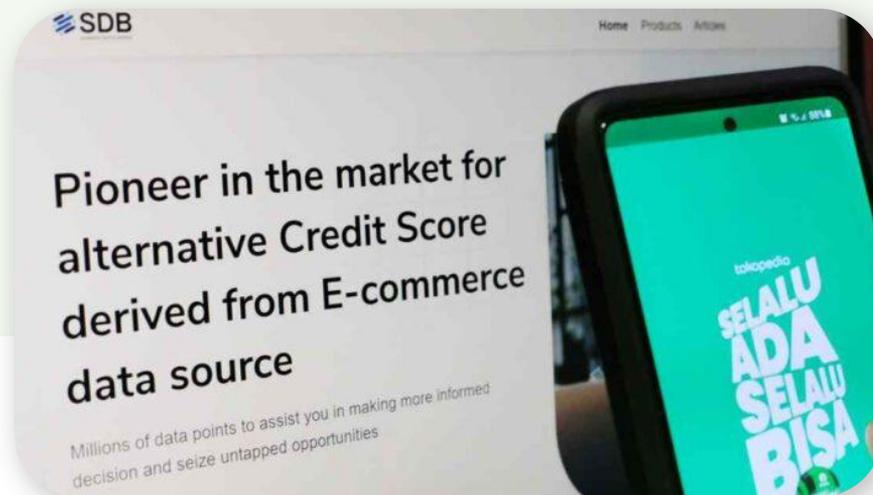
Dhanapala Permudah UMKM Lokal Kembangkan Usaha

Dhanapala merupakan aplikasi yang memberikan kemudahan dan membukakan kesempatan bagi UMKM dan generasi muda untuk berkembang. Resmi mengantongi izin Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Dhanapala menyediakan pinjaman serta pendanaan *peer-to-peer* yang menguntungkan, cepat dan aman.

Dhanapala memiliki visi untuk membantu pemerataan sosial dan ekonomi melalui peningkatan inklusi keuangan dengan memperluas akses jasa keuangan ke seluruh Indonesia. Demi mewujudkan visi tersebut, kami berusaha menciptakan ekosistem yang terintegrasi dalam meningkatkan pertumbuhan usaha produktif melalui teknologi.

Infrastruktur Dhanapala yang sepenuhnya berbasis digital memungkinkan para pegiat usaha di Tokopedia, termasuk UMKM lokal, untuk mengajukan pinjaman modal usaha melalui Modal Toko dengan syarat dan ketentuan berlaku.

Kedepannya, kami akan terus berkolaborasi dan berinovasi guna mempermudah para pelaku usaha di Indonesia, khususnya UMKM lokal, mengembangkan bisnis sekaligus berkontribusi terhadap pemulihan ekonomi negara yang saat ini terdampak pandemi.



Bisnis Tokopedia

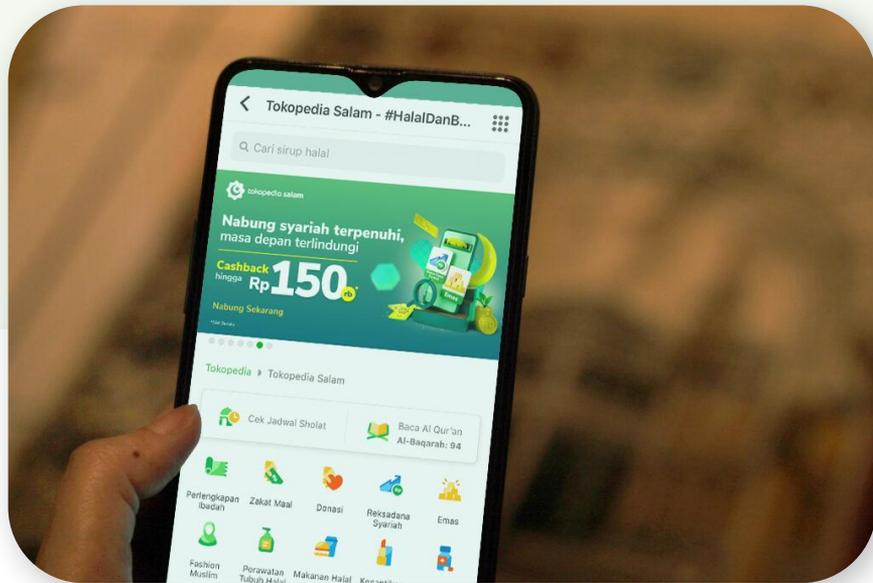
Toko Score, Layanan Innovative Credit Scoring Afiliasi Tokopedia

Dengan misi untuk memberdayakan akses finansial kepada semua orang melalui teknologi, Semangat Digital Bangsa (SDB) didirikan sebagai perusahaan penyedia layanan *Innovative Credit Scoring* (ICS) afiliasi Tokopedia, dengan Toko Score sebagai produk unggulan.

Toko Score memberikan penilaian kredit dari calon peminjam kepada para mitra strategis, dalam hal ini lembaga jasa keuangan, dengan menganalisis profil risiko calon peminjam berdasarkan aktivitas dan perilaku transaksi calon peminjam di platform e-commerce, Tokopedia.

Para pembeli maupun penjual yang belum memiliki akses layanan finansial (*unbanked*) bisa mendapatkan akses pinjaman dari lembaga keuangan formal, seperti perbankan. Semua proses dilakukan dengan mengedepankan prinsip keamanan dan perlindungan data pribadi berdasarkan peraturan yang berlaku.

Toko Score sendiri telah tercatat dan diawasi di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sehingga para mitra strategis dapat menggunakan layanan ICS Toko Score dengan aman. Di sisi lain, SDB juga merupakan anggota Asosiasi FinTech Indonesia (AFTECH) sebagai Asosiasi Penyelenggara Inovasi Keuangan Digital.



Bisnis Tokopedia

Tokopedia Salam, Layanan Inklusif Penunjang Kebutuhan Market Syariah di Indonesia

Sejalan dengan visi Tokopedia untuk menciptakan ekosistem dimana semua orang dapat memulai dan menemukan apapun, Tokopedia percaya bahwa inklusivitas adalah salah satu kunci bagi masyarakat yang mencari produk syariah. Melalui ekosistem Tokopedia Salam, Tokopedia menyediakan kemudahan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan berbagai pilihan produk, layanan, hingga pembayaran yang halal dan baik.

Selain mengkurasi berbagai produk, Tokopedia Salam juga menghadirkan berbagai fitur untuk mempermudah masyarakat tetap menjalankan ibadah di rumah, seperti Jadwal Sholat, Al-Quran digital, dan fitur Qurban, serta fitur Umroh untuk mempermudah Masyarakat Siapkan Perjalanan Ibadah ke Tanah Suci.

Bekerja sama dengan sejumlah lembaga kemanusiaan terpercaya, Tokopedia Salam memungkinkan para pengguna untuk bersedekah, berdonasi, hingga membayar zakat. Kini, pengguna Tokopedia juga dapat menemukan produk-produk bersertifikat halal melalui pencantuman informasi sertifikat halal yang tertera pada laman produk di marketplace.



Bisnis Tokopedia

Mendorong Talenta Digital Masa Depan Indonesia Lewat Berbagai Program Tokopedia Academy

Tokopedia percaya bahwa teknologi adalah salah satu kunci untuk memajukan bangsa. Oleh karena itu, Tokopedia juga sadar akan pentingnya mempersiapkan talenta digital masa depan untuk dapat mewujudkan itu semua.

Melalui Tokopedia Academy, kami menghadirkan wadah bagi para pegiat teknologi untuk dapat belajar bersama pakar teknologi dari bidangnya masing-masing. Rangkaian program dikemas secara menarik ke dalam bentuk pelatihan, diskusi, seminar, hingga workshop, dimana para pegiat teknologi dapat melakukan praktik langsung dan berkesempatan untuk belajar mengenai data, product, product design, dan semua hal yang berkaitan dengan teknologi.

Rangkaian program tersebut adalah START Extension, Tech Workshop, Behind Great Product, Tokopedia Devcamp, Advanced Analytics Academy, Product Design Academy dan Product Academy.



Bisnis Tokopedia

Memudahkan Penjual Jangkau Seluruh Nusantara Melalui Gudang Pintar 'Dilayani Tokopedia'

Inovasi selalu menjadi kunci dalam mewujudkan akselerasi digital di seluruh Indonesia. Sejalan dengan mimpi kami untuk menciptakan sebuah ekosistem yang dapat menghubungkan penjual dan pembeli dari seluruh nusantara, menyelesaikan masalah ketimpangan, dan mendapatkan kesempatan yang sama, kami menghadirkan layanan gudang pintar 'Dilayani Tokopedia'.

Melalui gudang yang tersebar di seluruh Indonesia, penjual kini dapat menitipkan stok produknya yang tersedia, dan kami akan membantu menangani pesanan yang masuk, mengemas pesanan, hingga menyerahkan ke mitra pengiriman. Melalui layanan yang profesional, pemilik toko tidak perlu memikirkan isu operasional pemenuhan pesanan, terlebih ketika mendapati lonjakan pembeli.

Kehadiran gudang pintar menjawab tantangan logistik kepulauan dengan membantu para pelaku usaha di Indonesia memenuhi kebutuhan masyarakat di berbagai wilayah dengan lebih mudah, sehingga hal ini membuat kami selangkah lebih dekat dengan misi kami, yaitu pemerataan ekonomi secara digital.



Bisnis Tokopedia

Inisiasi Tokopedia Saat Pandemi

Sejak COVID-19 melanda Indonesia, Tokopedia telah mengambil berbagai langkah strategis guna meredam penyebaran pandemi sekaligus membantu pemulihan ekonomi Indonesia. Mulai dari diberlakukannya kebijakan work from home bagi seluruh Nakama, memudahkan masyarakat Indonesia dalam memenuhi kebutuhan pokok, hingga fokus kepada solusi untuk membantu pegiat usaha lokal atau UMKM agar dapat tetap bertahan di tengah badai pandemi.

Berbagai langkah dan inovasi dilakukan untuk memberi ruang seluas-luasnya kepada UMKM seperti layanan fitur bebas ongkir, pemotongan biaya layanan 100% untuk penjual di kategori produk kesehatan dan kebutuhan pokok, serta melalui inisiasi kampanye yang dilakukan, yakni #JagaEkonomiIndonesia, #BanggaBuatanIndonesia, #SatuDalamKopi, #FesitivalSantapanLezat, serta #TokopediaNyam.

Bekerja sama dengan berbagai mitra strategis melalui ekosistem Tokopedia Salam, kami mengajak seluruh pengguna Tokopedia dan masyarakat Indonesia untuk berdonasi secara digital. Melalui kampanye yang dilakukan sejak Maret 2020, pengguna Tokopedia telah berdonasi lebih dari Rp33 miliar yang disalurkan ke seluruh Indonesia melalui lembaga sosial terhubung dalam bentuk APD (Alat Pelindung Diri), rapid test gratis di layanan publik, THR, sembako, hingga kebutuhan medis dan kesehatan.



Bisnis Tokopedia

Festival Belanja Terbesar 'Waktu Indonesia Belanja'

Sejak Juli 2020, Tokopedia resmi menggelar malam perayaan festival belanja bulanan Waktu Indonesia Belanja (WIB) guna memudahkan masyarakat Indonesia dalam memenuhi kebutuhan harian, sekaligus memberikan pengalaman berbelanja yang menarik dan menghibur.

Berbagai konten eksklusif dan menarik dinikmati oleh masyarakat, termasuk penampilan dan wawancara bersama brand ambassador Tokopedia, BTS. Menuai kesuksesan yang signifikan, Tokopedia x BTS menembus worldwide trending, serta ditonton 1 dari 4 penonton televisi di seluruh Indonesia (data Nielsen per 30 Juli 2020 dari 11 kota) dan lebih dari 1 juta kali dari kanal video streaming 'Tokopedia Play'. Pada acara berlangsung, Tokopedia dikunjungi hampir 5 juta kali, sehingga lebih dari 5.000 barang terjual setiap menit dan lebih dari 40 ribu kotak Tap Tap Kotak dibuka per menit.

Tokopedia secara konsisten akan menghadirkan WIB TV Show setiap bulannya dengan menghadirkan bintang tamu ternama, baik dari nasional maupun internasional.



Bisnis Tokopedia

Mendorong Kemajuan Bersama GoTo

Sebagai perusahaan teknologi Indonesia, Tokopedia berkomitmen untuk menciptakan ekosistem yang dapat membantu masyarakat Indonesia untuk memulai dan menemukan apapun. Setelah lebih dari 1 dekade bertransformasi menjadi super ekosistem demi meruntuhkan tembok penghalang, kini perjalanan Tokopedia memasuki era yang baru.

Bersama dengan sesama perusahaan teknologi anak bangsa, Tokopedia dan Gojek bersatu untuk membangun GoTo. Kini, melalui semangat gotong royong, GoTo berkomitmen untuk menjadi akselerator pertumbuhan yang dapat memberikan dampak sosial yang semakin luas, nyata, dan berkelanjutan bagi Indonesia.

GoTo memiliki misi untuk untuk mendorong kemajuan dan menjadi platform andalan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dengan menghadirkan ekosistem menyeluruh yang menggabungkan layanan e-commerce, on-demand, serta layanan keuangan dan pembayaran, Tokopedia melalui GoTo dapat selangkah lebih dekat untuk mewujudkan misi dalam melakukan pemerataan ekonomi secara digital.



Tokopedia's Impact

Dampak Tokopedia terhadap Indonesia

Di tengah ketidakpastian, Tokopedia terus berkomitmen pada misi pemerataan ekonomi secara digital di Indonesia. Tekad kuat kami untuk membantu kehidupan banyak orang agar bisa mendapatkan lebih telah dirasakan langsung oleh masyarakat Indonesia dan masyarakat luas.

Berdasarkan penelitian Lembaga Penelitian Ekonomi dan Sosial dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI) pada tahun 2020, Tokopedia telah berkontribusi dalam memberdayakan lebih dari 90% Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dari sisi pemberdayaan pertumbuhan ekonomi, 7 dari 10 pelaku usaha juga mengalami peningkatan penjualan dengan median sebesar 133%.

Menjangkau lebih dari 99% kecamatan di seluruh Indonesia, Tokopedia turut mendorong adopsi metode pembayaran digital dan inklusi keuangan. Berdasarkan penelitian tersebut, terungkap bahwa e-wallet dan mobile/internet banking merupakan dua produk keuangan yang paling diminati selama pandemi. Konsisten dalam berinovasi melalui teknologi, sebanyak 76,4% penjual mengatakan kemudahan mengelola bisnis sebagai alasan utama bergabung dengan Tokopedia.

Perjalanan kami masih panjang. Tokopedia akan terus bertransformasi menjadi Super Ecosystem untuk mempercepat adopsi digital di Indonesia dan meruntuhkan tembok penghalang, agar masyarakat di Indonesia dapat memiliki kesempatan yang sama untuk memulai dan mewujudkan mimpinya.



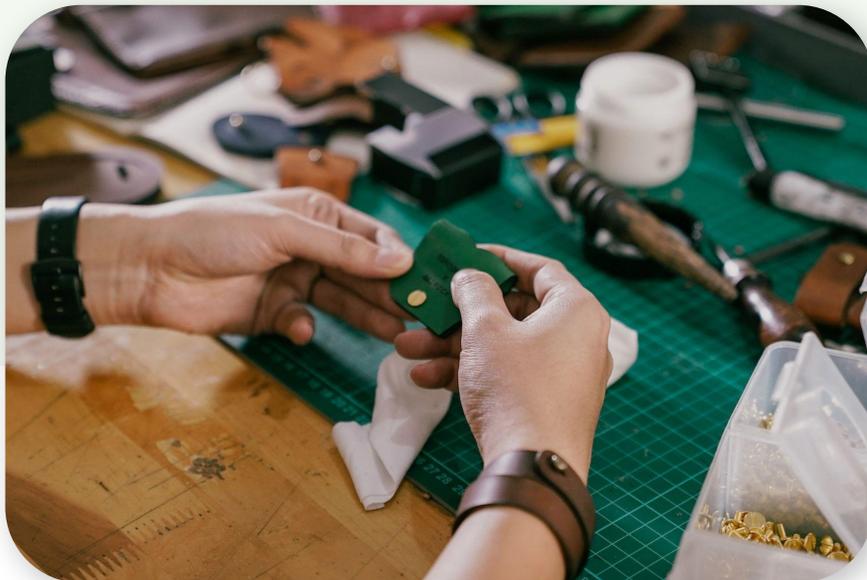
Tokopedia's Business

Jadikan UMKM Juara Lokal Lewat Inisiatif Hyperlocal

Selama lebih dari satu dekade, Tokopedia telah berkomitmen untuk menyediakan jembatan yang menghubungkan penjual dan pembeli, sekaligus membantu mereka untuk meningkatkan kualitas hidup dengan memanfaatkan teknologi. Salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan mendorong penetrasi lokal secara intensif melalui inisiatif Hyperlocal di beberapa fokus kota yakni Medan, Palembang, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Solo, Surabaya, Denpasar, Makassar, dan Malang, sambil berkontribusi untuk pertumbuhan ekonomi setempat.

Dengan berkolaborasi bersama berbagai mitra strategis, Tokopedia menghadirkan beberapa inisiatif untuk mendukung bisnis lokal agar bisa meraja di negeri sendiri. Lewat KTP (Kumpulan Toko Pilihan) dan Tokopedia Nyam!, Tokopedia berupaya mendekatkan pegiat usaha dengan pembeli terdekat. Selain itu, inisiatif Hyperlocal juga menyediakan Toko Cepat dan Irit yang memungkinkan pembeli lokal menikmati promo diskon produk yang dibeli dari penjual dengan lokasi paling dekat dengan wilayah domisili pembeli.

Selain inisiatif yang disebutkan di atas, Tokopedia juga melakukan gebrakan melalui inisiatif Pasar Digital untuk mempercepat adopsi kanal digital bagi pedagang pasar tradisional di seluruh Indonesia. Dengan menjadikan bisnis lokal sebagai prioritas utama kami, kami dapat selangkah lebih maju untuk mencapai misi kami dan terus membuka jalan untuk mendorong kesuksesan mereka dan menjadi juara lokal.



Tokopedia's Business

Dampak Inisiatif Hyperlocal Tokopedia Terhadap Perekonomian Daerah

Sejak pertama kali diluncurkan, salah satu inisiatif andalan Tokopedia, Hyperlocal telah memperkuat upaya kami untuk memajukan bisnis lokal dan mendorong percepatan adopsi digital. Inisiatif ini telah memicu dampak yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Menurut laporan penelitian yang dilakukan oleh Tokopedia bersama dengan Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) pada tahun 2022 menunjukkan dampak sosial ekonomi dari inisiatif Hyperlocal Tokopedia terhadap pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Riset membuktikan bahwa UMKM lokal mengalami lonjakan penjualan sebesar 147% di kota-kota dengan inisiatif Hyperlocal. Selain itu, penelitian tersebut juga menyebutkan bahwa rata-rata tingkat pertumbuhan ekonomi di kota-kota dengan inisiatif Hyperlocal mencapai 2,78%, lebih tinggi dibandingkan kota-kota tanpa inisiatif Hyperlocal yakni hanya sebesar 1,26%.

Saat membandingkan data tahun 2017-2019 dengan data tahun 2020-2021, Tokopedia dan INDEF juga menemukan fakta bahwa kota dengan peningkatan jumlah indeks penjual tertinggi adalah Surabaya (48%), Bandung (65%), dan Yogyakarta (67%). Sementara itu, Bandung (122%), Yogyakarta (142%), dan Surabaya (154%) mencatat sebagai kota dengan peningkatan terbesar dalam indeks pembeli.

Dengan tetap konsisten dan selalu menjadikan pegiat usaha lokal sebagai prioritas utama, Tokopedia dapat terus mendukung jutaan penjual kami, yang hampir 100% nya adalah UMKM, dapat menjadi raja di negeri sendiri sambil memastikan bahwa mereka memiliki kesempatan yang sama untuk tumbuh, berkembang, dan berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia.

Akun Resmi Media Sosial Tokopedia

 **Instagram:** @tokopedia,
@insidetokopedia, @tokopediaseller
& @tokopediacare

 **Youtube:** Tokopedia &
Inside Tokopedia

 **Facebook:** @tokopedia &
Tokopedia Seller

 **Linkedin:** Tokopedia

 **Twitter:** @tokopedia &
@tokopediacare

