

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perkembangan teknologi yang terjadi setiap harinya membuat peluang bisnis semakin melebar di masa kini. Lahirnya banyak perusahaan yang bergerak di bidang - teknologi membuat Zalora sebagai perusahaan *fashion e-commerce* harus mengikuti perkembangan yang sedang terjadi. Zalora Marketplace sebagai salah satu lini bisnis yang dimiliki oleh Zalora sebagai sarana bagi para butik untuk berjualan juga sebagai salah satu contoh inovasi cara berjualan yang bisa menjangkau pasar di seluruh Indonesia. Pengguna *gadget* di Indonesia juga mengalami perkembangan setiap tahunnya dan menurut survei Nielsen pada tahun 2014 bahwa *mobile phone* merupakan perangkat yang paling banyak digunakan oleh masyarakat dalam berbelanja *online*. Fenomena yang terjadi ini diyakini dapat memberikan dampak yang baik bagi perusahaan yang bergerak di bidang *e-commerce* seperti Zalora. Salah satu faktor yang digunakan untuk mengukur kegiatan transaksi di industri *e-commerce* adalah dengan menggunakan *conversion rate*, menurut perusahaan semakin tinggi angka tersebut maka semakin baik juga bisnis yang dilakukan oleh perusahaan.

Setelah menjalani proses magang selama 4 bulan, penulis melakukan riset dan observasi terhadap seluruh masalah atau potensi yang dapat diambil. Penulis menemukan bahwa ternyata belum adanya fitur Zalora Marketplace di *mobile apps* yang dimiliki oleh Zalora Indonesia pada saat ini. Hal ini sangat di sayangkan apabila Zalora Marketplace tidak ikut serta dalam perkembangan tren masyarakat dalam berbelanja. Oleh karena itu, penulis menciptakan sebuah strategi komunikasi yang

bisa dilakukan oleh Zalora Marketplace ketika proses *mobile apps launch* tersebut yang nantinya akan berpengaruh pada angka *conversion rate*. Konsep *shopping escape* yang diciptakan oleh penulis yang bekerja sama dengan Traveloka sebagai pihak yang memberikan hadiah berupa tiket liburan untuk pemenang dengan jumlah transaksi terbanyak. Hal tersebut juga didukung oleh diskon yang diberikan oleh *supplier* yang diyakini dapat memberikan dampak yang positif bagi *conversion rate* Zalora Marketplace di *mobile apps* pada periode yang telah ditentukan. Berdasarkan hal tersebut, penulis meyakini perkiraan angka *conversion rate* dapat mencapai angka 3,18%.



EXECUTIVE SUMMARY

The development of technology happens in every each day which make business opportunity to increase these day. Many technology based company born make Zalora as the fashion e-commerce company have to follow the development today. Zalora Marketplace as one of the business line of Zalora provide places for fashion store to go online as one the innovation to reach their market all around the country. Gadget user in Indonesia has increase in every each year and based on Nielsen survey company, in 2014 says most people use their mobile phone to shop online. The result from the survey make the writer believe to have an impact for Zalora. Conversion rate is one the factor use to monitor their transactions in e-commerce company, the company said the bigger conversion rate number will determine the company perform well.

After doing the 4 months internship, the writer do some reseach and observation to all problems or opportunities which will help company to grow even bigger. The writer found that there is no Zalora Marketplace feature in their mobile apps. The company should include marketplace feature in their mobile apps because of the growing trend in how people shop. From this potential, the writer create communication strategy which can be implement by Zalora Marketplace when the mobile apps launch week and will make an impact to the conversion rate. Shopping Escape concept will be use for the communication and will make partnership with Traveloka as the sponsor for the holiday tickets reward for the winner with the most transaction number. The supplier will help to give big discounts which can make

positive impact for the Zalora Marketplace mobile apps conversion rate. Based on this concept, the writer believe the conversion rate projection will result 3,18%.

