

Siaran Pers

Sinergi #BisaJadiLebih Ekosistem Omnichannel Blibli Tiket, Siap Memenuhi Kebutuhan Warga Jawa Tengah

Semarang, 31 Juli 2024 - Merayakan semarak ulang tahun ke-13, Kota Semarang merupakan salah satu lokasi kunjungan [PT Global Digital Niaga Tbk \('Blibli'; 'Perseroan'; kode saham BEI: 'BELI'\)](#) ke empat kota besar di Tanah Air. Dalam kegiatan yang diselenggarakan di Farmers Market Tentrem Mall yang turut dihadiri oleh perwakilan Blibli, Farmers Market dan Seller Jawa Tengah, dalam sesi ini Blibli memaparkan perjalanan, upaya, dan terobosan ekosistem Blibli Tiket yang hadir sejak tahun 2022, utamanya dalam memberikan layanan *omnichannel* yang senantiasa relevan dan inklusif untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan pelanggan.

Kenal Lebih Dekat Ekosistem Blibli Tiket

Menjadi bagian dari rangkaian kegiatan ulang tahun Blibli (25 Juli) dan tiket.com (12 Agustus), bareng-bareng dengan Ranch Market (19 Oktober), para CEO ekosistem Blibli Tiket memaparkan perjalanan, upaya dan terobosan yang dikemas dalam infografis.



Dalam pemaparannya **Yolanda Nainggolan, Head of Public Relations Blibli**, mengungkapkan, “Sinergi dan inovasi ekosistem Blibli Tiket ibarat tradisi kebersamaan makan-makan saat ulang tahun. Semua menu tersedia lengkap di atas meja. Seperti halnya komitmen kami dalam memperkuat ekosistem *omnichannel* terpadu, yang siap memenuhi hampir 90%¹ potensi pengeluaran kebutuhan masyarakat Indonesia, mulai dari belanja harian, perjalanan, gaya hidup, produk elektronik, otomotif, tagihan bulanan hingga perabot rumah tangga, tanpa hambatan baik *online* maupun *offline*, seketika saat mereka mengakses ekosistem kami.”

¹ Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Jakpat.



Lebih lanjut, **Yolanda** menjelaskan enam sinergi dan inovasi terintegrasi pada ekosistem Bilibli Tiket. Salah satu inovasi utama adalah opsi pembayaran mudah dan terintegrasi di semua *platform* **Bilibli Tiket PayLater** yang diperkenalkan sejak 2020. Saat ini, metode pembayaran tersebut telah menjadi salah satu pilihan utama bagi pelanggan di Bilibli, tiket.com dan juga Ranch Market, memungkinkan konsumen untuk membeli kebutuhannya sekarang dan membayar nanti.

Sinergi dan terobosan tidak berhenti disitu, pada tahun 2022 **Single Sign-On** diluncurkan, yang memberikan kemudahan akses antar *platform* menggunakan kredensial login yang sama di semua akun. Penggabungan manfaat pelanggan pun secara bertahap dilakukan melalui **Loyalty Membership Parity** hingga, pada tahun 2023, program loyalitas terpadu, “Satu Poin Untungnya Dimana-mana” **Bilibli Tiket Rewards** hadir.



Menariknya, pengumpulan poin loyalitas Bilibli Tiket Rewards kini bisa dilakukan di toko-toko fisik konsumen termasuk gerai *supermarket* premium Ranch Market dan Farmers Market, serta toko elektronik konsumen, seperti Hello Store (toko ritel Apple resmi/*Apple Authorised Reseller*), Samsung Store, dan

Blibli Store (toko *multibrand* elektronik konsumen). Setiap poin yang terkumpul dapat digunakan untuk pembelian selanjutnya di dalam ekosistem Blibli Tiket, baik secara *online* dan *offline*, tanpa hambatan.

Dengan semangat terus berkembang, pada 2024, keanggotaan pelanggan ekosistem Blibli Tiket sepenuhnya terintegrasi menjadi Unified Membership dan memberikan nilai tambah juga kejutan seru bagi pelanggan. Sebagai wujud selebrasi, pada 10 Juni-16 Juli lalu, program fast-track diadakan. Lebih dari 145 ribu pelanggan yang baru pertama kali bergabung, sebanyak 2% atau lebih dari 2.000 pelanggan ter-upgrade menjadi tier Diamond dan merasakan berbagai manfaat mulai dari free airport lounge, kuota tambahan gratis ongkir 10x, hingga voucher ulang tahun senilai 175 ribu.

Aksi nyata untuk masa depan yang berkelanjutan juga tak luput dari perhatian dengan diluncurkannya **Blibli Tiket Action**, program sustainability untuk membantu mewujudkan masa depan berkelanjutan dan bumi yang lebih lestari. Blibli Tiket Action fokus pada enam pilar utama yang menjadi dasar berbagai aksi nyata, diantaranya:

1. Penggunaan sumber daya yang bertanggung jawab: 95% kemasan menggunakan daur ulang dan berbasis kertas.
2. Pengurangan sampah: 59% sampah operasional telah didaur ulang.
3. Pengurangan emisi: Pengurangan 9,3% dari total emisi operasional selama tahun 2023.
4. Pengelolaan data & privasi: Konsisten melakukan perlindungan keamanan data secara komprehensif.
5. Pelatihan & pengembangan: Rata-rata karyawan mendapatkan durasi pelatihan selama 27 jam per tahun 2023.
6. Hubungan komunitas: Jumlah penerima manfaat dari program tanggung jawab sosial ekosistem Blibli Tiket meningkat hingga 150% dibandingkan tahun sebelumnya.

Turut memberdayakan pelanggan, mitra dan karyawan, Blibli Tiket Action juga menggelar acara tahunan **Langkah Membumi Festival** yang menjadi *melting pot* - mempertemukan ratusan *ecopreneur*, pihak swasta/pelaku industri, dan penggiat *sustainability* dalam aksi kolaboratif demi perubahan nyata dalam memerangi krisis iklim untuk menuju ekonomi yang berkelanjutan.

Dihadiri lebih dari 5.000 pengunjung dalam dua hari penyelenggaraan, festival ini sejalan dengan tujuan *Sustainable Development Goals* (SDGs) 4, 12, 13, dan 17, yang menekankan pada pendidikan berkualitas, konsumsi yang bertanggungjawab, penanggulangan perubahan iklim, dan pentingnya kemitraan untuk mencapai tujuan bersama dalam mewujudkan *sustainable growth* di Indonesia.

Upaya dan Terobosan Ekosistem Blibli Tiket Berpusat kepada Pelanggan



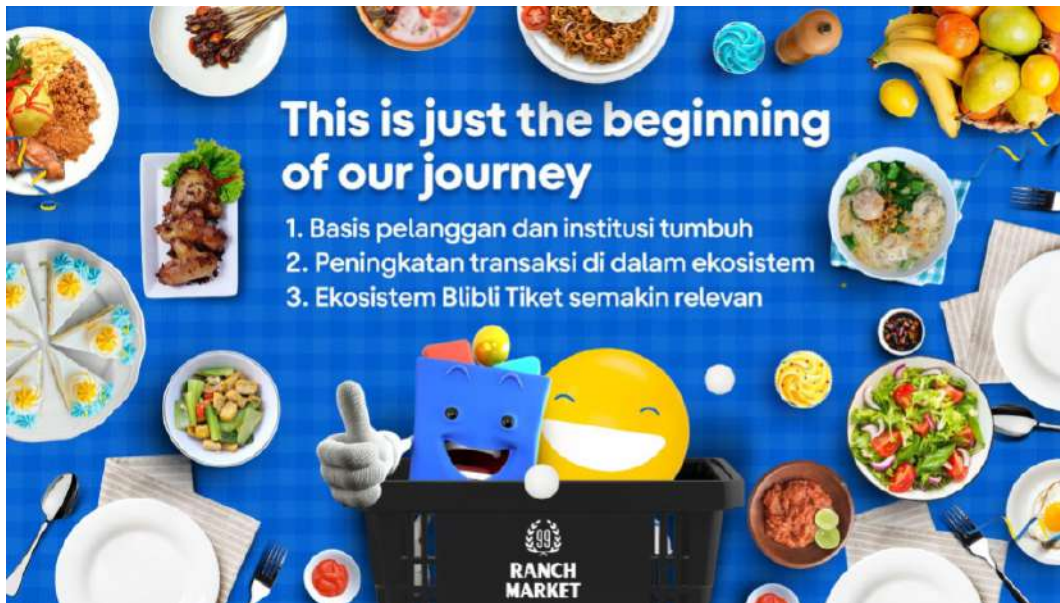
Menjelaskan lebih lanjut mengenai sinergi dan inovasi ekosistem *omnichannel* Blibli Tiket bertujuan ingin memudahkan pelanggan dengan memberikan pengalaman yang superior sekaligus bernilai tambah. Misalnya, ketika mereka perlu berbelanja produk segar berkualitas premium bebas khawatir sepulang bekerja, hanya dengan fitur **Click&Collect**, pelanggan bisa berbelanja secara *online* dan mengambilnya di toko Ranch Market atau Farmers Market terdekat.

Tidak hanya itu, sinergi juga memberikan manfaat seperti meningkatkan retensi pelanggan dengan menciptakan *value-oriented benefits* seperti potensi untuk mencapai *tier* keanggotaan yang lebih tinggi dan dapat memotivasi pelanggan untuk terus berbelanja di ekosistem. Termasuk, mendorong *cross-selling* antar *platform* contohnya melalui program loyalitas terpadu, **Blibli Tiket Rewards**, yang terintegrasi bagi seluruh pelanggan di dalam ekosistem, baik secara *online* maupun *offline*.

Lebih dari itu, upaya dan terobosan *omnichannel* terintegrasi ekosistem Blibli Tiket pun konsisten dikembangkan dengan beroperasinya 185 toko fisik elektronik konsumen, 62 gerai *supermarket* premium, dan 30 Dekoruma Experience Center di seluruh Indonesia, per akhir bulan Juni 2024.

Perjalanan Sinergi dan Inovasi Ekosistem Blibli Tiket Baru Permulaan

Upaya dan terobosan yang kami lakukan ini adalah permulaan dan selaras dengan strategi keseluruhan yakni ekosistem *omnichannel* terpadu juga terintegrasi. Komitmen untuk terus relevan telah membawa kami menjadi pilihan pelanggan dan institusi, terbukti dari basis pelanggan dan institusi yang bertumbuh, serta *cross-selling* antar ketiga platform yang menunjukkan tren positif.



Semangat #BisaJadiLebih beri banyak kemudahan untuk pelanggan di Jawa Tengah

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2024, Provinsi Jawa Tengah adalah penyumbang perekonomian terbesar keempat di Pulau Jawa, yakni sebesar 14,49%. Begitupun performa perdagangannya, provinsi ini menunjukkan pertumbuhan positif, dimana pada sepanjang 2023 berada di angka 4,98, atau naik 4,32% dibandingkan tahun 2022. Menariknya, fakta tersebut berbanding lurus dengan konsumsi dan preferensi berbelanja masyarakat Jawa Tengah yang juga tumbuh signifikan.

Sejalan dengan fakta di atas, solusi *omnichannel commerce* yang ditawarkan oleh Blibli semakin menjadi pilihan terpercaya bagi konsumen di Jawa Tengah untuk memenuhi aneka kebutuhannya dengan mudah, terjangkau, dan 100% orisinal. Adapun hingga saat ini, Blibli mencatat beberapa **emerging categories** yang paling diincar oleh warga Jawa Tengah meliputi:

- Kategori **Bliblimart** terus diminati oleh masyarakat Jawa Tengah. Salah satunya terlihat dari meningkatnya pembelian beras oleh konsumen di Jawa Tengah, yang apabila ditotal dalam setahun terakhir, panjang jumlah konsumsinya setara jarak Jakarta-Semarang jika disusun secara horizontal. Konsumen di Jawa Tengah juga tercatat memiliki permintaan tinggi terhadap kebutuhan perlengkapan anak. Ini dibuktikan oleh jumlah pembelian minyak telon di semester pertama 2024, setara dengan 26 karton air mineral gelas. Selain itu, jumlah penjualan popok anak di Jawa Tengah selama 2024, yang jika ditumpuk secara vertikal, setara dengan tinggi patung Liberty di Kota New York, Amerika Serikat (AS).
- Kategori **Otomotif** juga dilirik seiring kemudahan pembelian unit kendaraan secara *online*. Ini terlihat dari tingginya permintaan pembelian kendaraan roda dua di Jawa Tengah.

- Kategori **Handphone & Tablet** juga menjadi salah satu unggulan di Jawa Tengah, dimana selama 2024, jumlah penjualan *handphone* berbagai jenis setara dengan populasi penduduk di negara bagian Missouri, AS.



David Hutani, Region Head of Central Java Blibli, mengatakan, “Warga Jawa Tengah mulai merasakan kenyamanan dan manfaat dari solusi *omnichannel* yang Blibli tawarkan. Di sisi lain, preferensi dan kepercayaan masyarakat Jawa Tengah juga berkontribusi dalam mendorong ekosistem Blibli Tiket agar semakin relevan dan menjadi pilihan untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup mereka. Dari mulai belanja kebutuhan harian, produk Ibu dan Anak yang terpercaya kualitasnya, hingga pembelian produk otomotif, pelanggan bisa bertransaksi secara *omnichannel* dengan mudah sesuai dengan preferensi mereka.”

Lebih dari memenuhi kebutuhan belanja secara daring, melalui ekosistem *omnichannel* yang terintegrasi, saat ini Blibli juga kian melengkapi pengalaman berbelanja secara *omnichannel* di Jawa Tengah. **David** juga menjelaskan mengenai tingginya animo masyarakat Jawa Tengah terhadap pengalaman berbelanja **Click & Collect**, dimana pelanggan bisa memesan produk secara *online* dan mendapatkan semua penawaran terbaik serta bisa langsung mengambil produk tersebut di toko. Memperluas manfaat fitur tersebut, Blibli Jawa Tengah hingga saat ini telah berkolaborasi dengan lebih dari 200 mitra *seller* dari berbagai kategori untuk menghadirkan pengalaman *omnichannel* terdepan, mulai dari *smartphone*, komputer, BlibliMart, otomotif, dan toko perhiasan. Upaya ini kian memperkuat komitmen *omnichannel commerce* terpadu bagi masyarakat setempat.

Dengan semangat #BisaJadiLebih, Blibli terus berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dan relevan bagi masyarakat Jawa Tengah dan Indonesia. Blibli percaya bahwa lewat ekosistem *omnichannel* Blibli Tiket yang inklusif, pelanggan dapat menikmati pengalaman berbelanja yang lebih mudah, nyaman, dan memuaskan, baik secara *online* maupun *offline*. Perseroan juga berterima kasih kepada seluruh pelanggan setia yang telah mendukung Blibli selama 13 tahun ini.

Tentang PT Global Digital Niaga Tbk (Blibli)

Berdiri sejak tahun 2010, PT Global Digital Niaga Tbk (“Perseroan”) merupakan pelopor ekosistem perdagangan omnichannel dan gaya hidup terkemuka di Indonesia yang fokus melayani konsumen ritel dan institusi yang terhubung secara digital. Platform perdagangan (commerce) yang dimiliki Perseroan – Blibli, mengintegrasikan pengalaman berbelanja dan bertransaksi secara daring melalui layanan e-commerce dan secara luring dengan mengoperasikan ratusan toko-toko fisik elektronik konsumen untuk berbagai mitra pemegang merek global terkemuka. Selain itu, Blibli juga berkolaborasi dengan ribuan toko yang mengadopsi solusi omnichannel Perseroan, yakni Blibli InStore dan Click & Collect, serta didukung oleh infrastruktur rantai pasok yang kuat, termasuk jaringan pergudangan dan logistik yang dikembangkan secara nasional dengan menyediakan layanan pengiriman pihak pertama (1PL) secara langsung melalui layanan logistik milik Perseroan – BES Paket, dan bekerja sama dengan berbagai mitra logistik pihak ketiga (3PL). Blibli menempati peringkat pertama kategori B2C Omnichannel 1P consumer electronics dan fresh products menurut Frost & Sullivan, serta memiliki layanan pelanggan 24/7 berkelas dunia.

Pada tahun 2017, Perseroan mengakuisisi PT Global Tiket Network (penyedia platform agen perjalanan daring (OTA) – tiket.com untuk memperluas layanan hingga meliputi perjalanan, akomodasi, dan pengalaman gaya hidup. Selanjutnya pada tahun 2021, ekosistem omnichannel Perseroan semakin lengkap dengan penambahan penawaran produk segar dan kebutuhan sehari-hari melalui akuisisi PT Supra Boga Lestari Tbk (“Ranch Market”) - perusahaan pengelola puluhan gerai supermarket premium dengan merek seperti Ranch Market dan Farmers Market.

Perseroan memiliki ekosistem omnichannel terpadu yaitu Blibli Tiket, yang menegaskan sinergi antara Blibli, tiket.com dan Ranch Market di dalam suatu ekosistem terintegrasi yang memberikan kemudahan pengalaman berbelanja serta bernilai tambah bagi pelanggan, dengan menyediakan layanan lebih lengkap, bermanfaat juga terintegrasi di setiap titik interaksi konsumen. Selanjutnya pada tahun 2023, ekosistem Blibli Tiket meluncurkan program loyalitas terpadu bernama Blibli Tiket Rewards, yang menawarkan berbagai program loyalitas yang terintegrasi kepada seluruh pelanggan di dalam ekosistem, termasuk platform e-commerce, platform OTA, toko fisik elektronik konsumen dan gerai supermarket.

Saham Perseroan diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode saham “BELI”.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan menghubungi:

Hubungan Masyarakat – PT Global Digital Niaga Tbk

public.relations@gdn-commerce.com