

Media Info

Seller Lebih Tenang dan Cuan Jualan di Blibli: Biaya Jelas, Gak Ada Tambahan Tiba-Tiba

Jakarta, 3 Desember 2025 – Di balik layar maraknya belanja online di Indonesia, ada jutaan seller yang setiap hari berjuang menjaga bisnis tetap berjalan. Mereka memastikan stok aman, membalas chat pelanggan, mengatur pengiriman, dan menjalankan promosi.

Namun ada satu hal yang sering kali membuat semua rencana itu buyar: penambahan biaya yang tiba-tiba muncul tanpa mempertimbangkan biaya lainnya yang harus dikeluarkan seller. Bagi banyak seller, ketidakpastian kenaikan atau tambahan biaya ini membuat perhitungan margin jadi abu-abu, dan fokus mereka untuk tumbuh pun ikut terpecah.

Melihat kondisi tersebut, Blibli mengambil langkah berbeda dengan menghadirkan struktur biaya yang anti ribet, adil, dan transparan. Pendekatan ini bukan hanya mempermudah seller dalam menghitung biaya admin, tetapi juga memberikan ketenangan sejak hari pertama mereka mulai berjualan.

Fakta dari Riset Katadata Insight Center (KIC) berjudul “Biaya Tambahan dan Strategi Penjualan: Membaca Suara Seller E-commerce” yang dilakukan pada 19 September memperkuat kebutuhan seller akan biaya yang jelas. Riset KIC menunjukkan perubahan cara pandang seller terhadap biaya berjualan di e-commerce. Mayoritas seller kini tidak lagi menganggap biaya platform sebagai beban, tetapi sebagai investasi yang sepadan dengan

hasil yang mereka peroleh. Temuan survei menunjukkan bahwa 91,2% responden menilai bahwa pengeluaran untuk biaya platform sebanding dengan hasil yang mereka dapatkan, terutama dalam hal visibilitas, traffic pembeli, hingga dukungan fitur promosi¹. Temuan ini menunjukkan bahwa transparansi biaya menjadi aspek yang semakin penting bagi seller. Di titik inilah, Blibli hadir menawarkan struktur biaya yang jelas dan bisa diandalkan.



blibliseller

Pindah Jadi Blibli Seller Pasti Lebih Cuan

- **No Biaya Siluman**
- **Biaya Komisi Mulai 2%**
- **Pengembalian Komisi 50%**

*S&K Berlaku

Jualan #NoBlablaDiBlibli

Blibli hadirkan lima (5) keunggulan utama yang dirancang khusus untuk membantu seller bertumbuh lebih percaya diri:

1. Komisi Rendah mulai 2%

Blibli memastikan seller hanya membayar komisi dan biaya pengiriman, tanpa tambahan biaya yang tidak terduga. Dengan komisi kompetitif mulai dari 2% dan struktur biaya yang pasti, perhitungan margin menjadi lebih mudah dan jelas. Kepastian biaya ini memungkinkan seller merencanakan promosi, ekspansi, serta strategi bisnis lain tanpa rasa was-was.

2. Pengembalian Biaya Seller 50%

Program pengembalian Biaya Seller (Rebate) 50% adalah kesempatan emas bagi seller baru Blibli yang bergabung pada periode 1 Oktober s.d. 31 Desember 2025! Selama 30 hari pertama, biaya seller jadi jauh lebih ringan karena 50% dari Based Margin akan dikembalikan. Ini artinya, seller bisa menyimpan lebih banyak keuntungan untuk mengembangkan toko,

¹ Riset Katadata Insight Center (KIC) <https://katadata.co.id/info/69250de1acd7a/survei-ungkap-biaya-promosi-di-e-commerce-paling-efektif-tingkatkan-penjualan>

memaksimalkan promosi, dan meningkatkan performa bisnis secara berkelanjutan. *Syarat & Ketentuan berlaku

3. Produk ORI yang Terverifikasi

Blibli menerapkan proses verifikasi ketat untuk memastikan bahwa produk yang dijual adalah asli. Hal ini menciptakan lingkungan yang aman bagi seller produk ORI, tanpa kekhawatiran harus bersaing dengan barang palsu atau perang harga yang tidak sehat.

4. Keamanan Transaksi dengan Anti-Fraud & Seller Care

Sistem anti-fraud Blibli aktif melindungi transaksi dari berbagai risiko penipuan, sementara Customer Care 24/7 memastikan setiap kendala pembeli maupun seller dapat ditangani segera. Blibli juga menyediakan onboarding lengkap, pelatihan, dukungan promosi, serta Seller Care yang siap membantu Senin–Jumat pada pukul 08.00–22.00 untuk memastikan operasional seller berjalan lancar.

5. Dukungan Omnichannel & Operasional Lebih Efisien

Fitur Click & Collect, Blibli In-Store, hingga Multiple Pickup Point dapat dimanfaatkan oleh seller sesuai kebutuhan operasionalnya untuk menjangkau lebih banyak pembeli dan mengelola pengiriman dari berbagai lokasi dengan lebih efisien. Semuanya diperkuat oleh teknologi omnichannel Blibli Tiket yang memberi eksposur lebih luas bagi brand.

“Seller butuh kepastian agar mereka bisa fokus pada hal yang benar-benar penting: menghadirkan produk berkualitas dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dengan struktur biaya yang jelas dan dukungan ekosistem yang aman, Blibli ingin menjadi rumah bagi seller yang ingin bertumbuh tanpa kejutan biaya #NoBlablaDiBlibli,” ujar Cindy Renata Kalensang, Product, Seller & Growth Blibli

Seller baru, tak perlu ragu buka toko di Blibli. Cek [panduan ini](#) untuk mulai berjualan dan siap raih cuan maksimal #NoBlablaDiBlibli

Tentang PT Global Digital Niaga Tbk

Berdiri pada 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). Selain itu, Blibli juga menghadirkan layanan bernilai tambah lainnya untuk semakin memberikan kenyamanan berbelanja bagi para pelanggan, termasuk layanan *Fulfillment by Blibli* (FBB) dan *Fulfillment at Speed* (FAS).

Pada tahun 2017, Perseroan mengakuisisi PT Global Tiket Network (pnyedia platform agen perjalanan daring (*online travel agent/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 gerai supermarket premium dengan merek seperti Ranch Market dan Farmers Market. Dan pada tahun 2024, Perseroan menyelesaikan akuisisi PT Dekoruma Inovasi Lestari (Dekoruma) – sebuah perusahaan ritel dan desain interior *home and living omnichannel* terkemuka di Indonesia, yang diharapkan akan menjadi kategori pertumbuhan strategis lainnya untuk memperkuat strategi *omnichannel* Perseroan.

Perseroan memiliki ekosistem *omnichannel* terpadu yaitu Blibli Tiket, yang menegaskan sinergi antara Blibli, tiket.com, Ranch Market dan Dekoruma 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. Ekosistem Blibli Tiket memiliki program loyalitas terpadu bernama Blibli Tiket Rewards, yang menawarkan berbagai program loyalitas yang terintegrasi kepada seluruh pelanggan di dalam ekosistem.

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

Untuk informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi:

Hubungan Masyarakat – PT Global Digital Niaga Tbk

public.relations@gdn-commerce.com

Gedung Sarana Jaya
Jl. Budi Kemuliaan I No.1,
Gambir, Kecamatan Gambir,
Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10110
Indonesia
+62 21 50881370

Silahkan pindai dibawah ini untuk mengunduh:

[Laporan Tahunan](#)

[Laporan Keberlanjutan](#)



