

Scale Up Lebih Cepat dengan Solusi Operasional *End-to-End* dari FAS

Sebagai strategic growth partner, FAS terbukti meningkatkan volume pesanan brand beauty hingga 5,8 kali lipat dan mempercepat proses fulfillment FMCG hingga 70%.



Jakarta, 20 Agustus 2026 - Perkembangan bisnis tentu jadi momen yang paling ditunggu setiap brand. Namun, di balik skala yang terus membesar, muncul tantangan strategis yang semakin kompleks, mulai dari lonjakan pesanan dan *Stock-Keeping Unit (SKU)*, akurasi inventori, hingga lonjakan permintaan saat peak season.

Masalahnya, bagaimana cara brand terus berkembang tanpa harus membebankan diri dengan menambah gudang, sistem, atau tim baru? Membangun semua kapasitas itu secara mandiri butuh modal raksasa, waktu yang tak sebentar, serta pengelolaan yang belum tentu siap mengejar laju pertumbuhan bisnis.

Melihat celah tersebut, FAS, sebagai entitas anak Blibli, hadir tak hanya sebagai penyedia operasional, tetapi juga mitra strategis yang mendorong pertumbuhan brand melalui *data-driven insights*, pemahaman industri yang mendalam, serta solusi komersial yang menyeluruh.

Melalui skema *all-in-one enabler solution* yang mengelola berbagai skala bisnis lintas industri, FAS memanfaatkan wawasan dan *best practice* tersebut untuk membantu brand merumuskan hingga mengeksekusi strategi ekspansi secara tepat. Berkat ekosistem terintegrasi, mulai dari manajemen *e-commerce*, *fulfillment*, hingga distribusi *offline*, FAS siap mendampingi brand untuk *scaling up* secara cerdas dan efisien tanpa perlu membangun infrastruktur dari nol.

Layanan ini diperkuat oleh pengalaman operasional di ekosistem Blibli selama lebih dari 15 tahun, jaringan 15+ gudang strategis di seluruh Indonesia, serta teknologi berbasis data untuk menjaga operasional tetap tanggap terhadap dinamika pasar.

“Pertumbuhan bisnis itu dinamikanya sangat cepat. Dalam kurun waktu singkat, brand bisa mendadak kebanjiran SKU, lonjakan order, atau lonjakan transaksi saat peak season. FAS hadir agar kapasitas operasional brand bisa ikut menyesuaikan kebutuhan tersebut secara fleksibel, tanpa mereka harus terus-menerus membangun gudang baru atau menambah tim sendiri,” ujar **Alvin Hadibowo, Director of FAS**.

Kapasitas Fulfillment yang Fleksibel Mengikuti Laju Bisnis

Melalui **FAS Fulfillment**, *brand* bisa menyerahkan pengelolaan inventori, penyimpanan, pengemasan, hingga pemrosesan pesanan secara terpusat. Berbekal teknologi *Artificial Intelligence* (AI) dan *Machine Learning* (ML), akurasi stok dan pesanan tetap terjaga rapi meskipun transaksi datang serentak dari berbagai *marketplace*.

Sistem yang elastis ini membuat urusan operasional mengikuti *ritme brand*. Saat volume transaksi naik, kapasitas pemrosesan akan otomatis menyesuaikan. Lalu ketika peak season tiba, brand siap menangani lonjakan tanpa perlu menyewa gudang tambahan atau merekrut staf permanen baru.

Sebagai bagian dari ekosistem yang utuh, layanan ini terhubung langsung dengan **FAS Enabler** untuk manajemen e-commerce multikanal, serta **FAS Distribution** untuk memperluas penetrasi ke pasar offline. Brand pun bisa mengelola seluruh perjalanan bisnisnya, mulai dari kanal penjualan, stok, pengiriman, hingga distribusi, secara terpadu.

Efisiensi Operasional untuk Mendorong Pertumbuhan Berkelanjutan

Dampak nyata dari pendekatan ini sudah dirasakan langsung oleh para mitra FAS. Di sektor beauty, FAS sukses membantu salah satu brand mendongkrak volume pesanan hingga 5,8 kali lipat dalam tempo lima bulan. Sementara itu, di sektor FMCG, solusi FAS memangkas waktu pemrosesan pesanan hingga 70% sekaligus menekan angka pembatalan transaksi hingga 35%.

Pencapaian tersebut menjadi bukti bahwa kesiapan operasional tak hanya menjaga pengalaman terbaik bagi pelanggan, tetapi juga menjadi kunci utama keberhasilan brand dalam mengeksekusi lonjakan permintaan. Selain beauty dan FMCG, FAS kini juga menangani berbagai mitra di kategori gadget, elektronik rumah tangga, hingga fashion.

“Lewat dukungan operasional yang adaptif, fokus kami adalah mendampingi *brand* dalam mengubah setiap lonjakan tren menjadi pertumbuhan bisnis jangka panjang,” tutup **Alvin**.

Informasi lebih lanjut mengenai ekosistem dan solusi bisnis FAS dapat diakses melalui situs resmi di <https://www.fas-fulfillment.com/>.

...

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 (penyedia 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

