

Media Info

Dari Seller Care Hingga Ekosistem Tepercaya, Ini Rahasia Blibli Jadi Platform 'Seller-Friendly'



JAKARTA, 3 September 2026 - Buat para pelaku usaha *online*, jualan bukan sekadar memasang foto produk dan menunggu pesanan datang. Masalah teknis seperti stok yang selip, kendala pengiriman, hingga urusan pencairan dana sering kali menguras waktu dan pikiran. Saat kendala itu muncul, respons cepat dan solusi nyata dari manusia, bukan sekadar balasan otomatis, menjadi hal yang sangat berharga.

Untuk menjawab kebutuhan tersebut, Blibli memperkuat dukungannya bagi para mitra penjual (*seller*) melalui layanan **Blibli Seller Care**. Melalui pendekatan yang lebih humanis, Blibli memastikan setiap penjual mendapatkan pendampingan langsung dari tim *Seller Care* (bukan *bot*) yang siap mendengarkan dan menyelesaikan masalah sesuai dengan situasi toko masing-masing.

Bantuan Langsung dari Manusia, Bukan Balasan Otomatis

Beda toko, tentu beda tantangannya. Karena itu, layanan Blibli Seller Care mengedepankan sentuhan manusia (*human agent*). Penjual bisa berkonsultasi langsung mengenai kendala operasional harian setiap hari Senin–Minggu pukul 08.00–22.00 WIB melalui email seller.care@blibli.com atau telepon ke **0804-1-871-871**.

Tak cuma itu, Blibli juga menyediakan [Pusat Edukasi Seller](#) yang berisi panduan praktis pengelolaan toko, strategi promosi, hingga tips mengoptimalkan penjualan. Gabungan antara tim yang responsif dan materi edukasi yang lengkap ini membuat penjual bisa fokus mengembangkan usahanya tanpa rasa ragu.

Skema Biaya Transparan, Margin Usaha Terjaga

Selain dukungan teknis, Blibli juga memahami pentingnya menjaga margin penjual yang sehat agar bisnis dapat bertahan dalam jangka panjang. Beberapa program unggulan yang disiapkan untuk mendukung operasional toko antara lain:

- **Biaya Seller yang kompetitif di Bawah 10% untuk seller reguler.** Struktur biaya yang kompetitif membantu seller mengelola margin dan merencanakan strategi bisnis dengan lebih baik.
- **Program Rebate 50% untuk seller baru.** Seller baru yang memenuhi syarat dapat menikmati pengembalian Biaya Seller 50% selama 30 hari pertama, hingga Rp5 juta.* (syarat & ketentuan berlaku)
- **Program [Misi Seller](#) di Blibli Seller Center.** Seller dapat menyelesaikan berbagai misi untuk memperoleh *reward sesuai program yang tersedia* seperti subsidi Voucher Seller, ongkos kirim, saldo Bliklan, hingga SKU booster guna membantu meningkatkan performa toko.
- **Ekosistem Tepercaya.** Blibli menghadirkan produk Pasti ORI serta dukungan transaksi untuk membantu menciptakan pengalaman berjualan yang aman dan tepercaya.

Melody Budiono, Deputy Group Head of Marketing Blibli, menyampaikan bahwa keberlanjutan bisnis penjual merupakan komitmen Blibli melalui penyediaan ekosistem yang suportif.

"Saat ini, seller makin kritis dalam memilih platform yang benar-benar serius untuk berkembang bersama mereka. Yang memperhatikan bagaimana setiap biaya dan proses operasional dapat mendukung keberlanjutan bisnis penjual. Untuk itu, kami senantiasa memastikan struktur biaya tetap kompetitif dan operasional berjalan efisien, sehingga seller memiliki ruang untuk terus berkembang."

Blibli Jadi Partner yang Tepat Jualan Jangka Panjang

Pada akhirnya, memilih platform jualan adalah tentang menemukan mitra yang siap mendampingi di setiap langkah bisnis. Kehadiran layanan *Seller Care* berbasis manusia dengan ekosistem tepercaya menegaskan komitmen Blibli untuk hadir tidak sekadar sebagai tempat bertransaksi, tetapi juga sebagai partner tumbuh yang mendengarkan, memahami, dan memberikan solusi nyata bagi para *seller*. Cek info lengkap dan keuntungan jadi *seller* Blibli di [sini](#).

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@qdn-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

