

Lebih dari Sekadar Fulfillment, FAS Tegaskan Peran Sebagai Growth Partner Brands di Indonesia

FAS mengembangkan layanan end-to-end untuk membantu brand membangun fondasi operasional, mendorong penjualan, dan memperluas skala bisnis melalui pendekatan Build, Sell & Scale.

JAKARTA, 10 September 2026 — Seiring berkembangnya lanskap perdagangan di Indonesia, kehadiran marketplace, social commerce, hingga toko fisik akhirnya menuntut brand untuk mampu mengelola berbagai *channel* penjualan secara bersamaan. Kebutuhan mereka terhadap kapabilitas operasional dan fulfillment juga terus berubah. Jika sebelumnya fulfillment identik dengan penyimpanan, pemrosesan, dan pengiriman pesanan, kini brand harus memenuhi ekspektasi konsumen sambil memastikan operasionalnya mampu mengikuti pertumbuhan bisnis.

Seiring dengan dinamika pasar yang kian kompetitif, **FAS** menegaskan komitmennya sebagai *growth partner* tepercaya bagi berbagai jenama (*brand*) di Indonesia. Mengusung pendekatan terintegrasi **Build, Sell & Scale** sebagai bagian dari ekosistem perdagangan omnichannel PT Global Digital Niaga Tbk atau Blibli, FAS hadir untuk mendampingi pelaku bisnis mulai dari membangun fondasi operasional yang kokoh, mengoptimalkan penjualan, hingga memperluas skala bisnis secara berkelanjutan.

“Fulfillment saat ini tidak lagi berdiri sendiri sebagai fungsi operasional. Ketika brand berkembang dan channel penjualannya semakin beragam, kebutuhan terhadap inventory, fulfillment, distribution, hingga customer experience juga semakin terintegrasi. Karena itu, fulfillment perlu berkembang dari sekadar menjalankan proses operasional menjadi kapabilitas yang membantu brand bergerak lebih cepat, lebih fleksibel, dan siap untuk scale,” ujar **Bayu Sudjono, Operations Director, FAS**.

Menjawab Kompleksitas Commerce yang Semakin Tinggi

Perjalanan commerce di Indonesia telah berkembang dari retail tradisional, modern trade, e-commerce, marketplace, hingga social commerce dan omnichannel. Perkembangan tersebut tidak menggantikan channel sebelumnya, tetapi justru menciptakan ekosistem yang semakin berlapis. Bagi brand, kondisi ini berarti kebutuhan untuk mengelola inventory, fulfillment, commerce, customer experience, dan distribusi secara bersamaan.

FAS tumbuh mengikuti dinamika tersebut. Selama hampir dua dekade, FAS membangun kapabilitas yang berangkat dari operational excellence di sektor fulfillment, lalu berkembang untuk menjawab kebutuhan brand yang semakin luas. Saat ini, FAS memiliki 15 warehouse dengan total footprint 200.000 sqm dan monthly throughput lebih dari 15 juta, dengan inventory accuracy mencapai 99,8%.

Kapabilitas FAS kemudian berkembang untuk mendukung brand tidak hanya dalam menjalankan operasional, tetapi juga dalam menjawab kebutuhan sepanjang perjalanan pertumbuhan bisnis. Kapabilitas tersebut kini mencakup lima area utama:

1. **Operasional (*operational*)**, FAS membantu memastikan fondasi bisnis berjalan secara andal dan scalable melalui FAS Fulfillment, FAS Delivery (BES), FAS Care, serta segera meluncurkan FAS Cold Chain. Kapabilitas ini mencakup kebutuhan fulfillment, delivery, customer care, hingga penanganan produk yang membutuhkan cold chain, sehingga brand dapat fokus mengembangkan bisnis tanpa harus membangun seluruh infrastruktur operasionalnya sendiri.

2. **Penjualan (sales)**, FAS Commerce membantu brand mengelola dan mengembangkan aktivitas commerce di berbagai kanal. Saat ini, FAS Commerce mengelola lebih dari US\$200 juta GMV dan terintegrasi dengan sembilan platform, mulai dari Shopify hingga TikTok Shop. FAS juga tercatat sebagai TikTok Shop Gold Certified Partner.
3. **Pemasaran (marketing)**, FAS melalui FAS Affiliate dan FAS Studio mendukung brand dalam membangun demand dan engagement melalui konten, affiliate, serta live commerce. FAS saat ini memiliki 20 live studios dan lebih dari 2.000 affiliates network dengan kapasitas broadcast 24/7, yang memungkinkan brand mengembangkan aktivitas content dan live commerce secara lebih konsisten dan scalable.
4. **Distribusi (Distribution)**, lewat FAS Distribution dan FAS Enabler, FAS bekerja berdampingan dengan brand sebagai *scale and growth partner*, termasuk melalui skema *trading* yang memungkinkan FAS berbagi risiko, membuka akses ke *physical shelves*, dan berkolaborasi untuk mendorong pertumbuhan bersama.
5. **Value Added Services (VAS)**, melalui FAS Insight dan FAS Solutions, FAS membantu brand melihat berbagai peluang pengembangan bisnis berdasarkan kebutuhannya, mulai dari penyediaan *insight*, pembuatan website, hingga *procurement* dan solusi relevan lainnya untuk mengoptimalkan operasional serta mendukung pertumbuhan.

Dengan ekosistem kapabilitas yang komprehensif ini, FAS hadir bukan sekadar menjalankan fungsi operasional, melainkan menjadi mitra strategis yang membantu brand menavigasi kompleksitas pasar, menemukan peluang baru, dan fokus sepenuhnya pada pertumbuhan bisnis.

Build, Sell & Scale: Satu Partner untuk Perjalanan Pertumbuhan Brand

Seluruh kapabilitas tersebut dirancang untuk mendukung brand dalam tiga tahap perjalanan bisnis. **Build** berarti membangun fondasi operasional yang kuat melalui supply chain, warehousing, inventory management, dan fulfillment yang andal serta scalable. **Sell** berarti mendukung aktivitas commerce dan customer experience, termasuk pengelolaan berbagai platform, customer service, serta kebutuhan konten dan live commerce. Sementara itu, **Scale** berarti membantu brand memperluas volume, channel, dan coverage bisnis melalui kapabilitas distribusi dan omnichannel.

Dampak dari pendekatan tersebut juga tercermin dalam pengalaman berbagai mitra FAS. Salah satunya, Brodo, menyampaikan bahwa kehadiran FAS membantu mengurangi beban pengelolaan, khususnya terkait pergudangan, yang sebelumnya menyita waktu dan perhatian internal. Dengan dukungan FAS, Brodo dapat lebih fokus pada pengembangan produk dan strategi pertumbuhan brand.

Bagi partner lainnya, kapabilitas fulfillment FAS juga membantu menjaga kualitas customer experience. Samsung eStore, misalnya, mencatat lebih dari **99% pesanan berhasil dikirim tanpa melebihi SLA**, sementara Braven mengalami peningkatan rata-rata customer rating dari **4,1 menjadi 4,7 dalam dua bulan** setelah menggunakan layanan FAS.

“Bagi FAS, menjadi growth partner berarti berada di sisi brand bukan hanya ketika mereka membutuhkan fulfillment, tetapi juga sepanjang perjalanan pertumbuhannya. Kami membantu membangun fondasi operasional yang kuat, mendukung aktivitas penjualan dan customer experience, serta membantu brand memperluas skala bisnis. Dengan mengambil alih kompleksitas operasional tersebut, kami ingin memberikan ruang bagi *brand* untuk fokus pada hal-hal yang menjadi prioritas, seperti mengembangkan produk, memperkuat brand, memenangkan hati konsumen, hingga mendorong pertumbuhan bisnis. Karena pada akhirnya, kami tidak sekadar membantu *brand* memenuhi pesanan, melainkan mengantar bisnis mereka melangkah lebih jauh,” ungkap **Alvin Hadibowo, Commercial Director of FAS**.

Melalui pendekatan *Build, Sell & Scale*, FAS secara konsisten memperkuat perannya sebagai mitra pertumbuhan (*growth partner*) bagi berbagai brand di Indonesia. Selaras dengan prinsip yang dipegang teguh, **“We Grow Your Brand in Indonesia. Whatever It Takes.”**

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 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

Silakan pindai di bawah ini untuk mengunduh:

Laporan Tahunan

Laporan Keberlanjutan

