

**ANALISIS DIGITAL MARKETING TERHADAP PENDAPATAN TIKTOK AFFILIATE
PADA PRODUK CASE HP (STUDI KASUS AKUN TIKTOK @YULIFEB15)**

***DIGITAL MARKETING ANALYSIS OF TIKTOK AFFILIATE INCOME ON HP CASE
PRODUCTS (CASE STUDY OF TIKTOK ACCOUNT @YULIFEB15)***

Yulikhah¹, Fakhruddin Kurnia M²

¹Mahasiswa Prodi Manajemen, FEB, Universitas Terbuka

²Prodi Manajemen, FEB, Universitas Ichsan Sidenreng Rappang
email: ¹ yuli7800@gmail.com, ² fahrুদ্ধinkurnia20@gmail.com.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan Tiktok Afiliate pada studi kasus akun @yulifeb15. Tiktok Affiliate adalah salah satu program dari Tiktok yang memungkinkan pengguna Tiktok menghasilkan pendapatan melalui promosi produk yang disematkan pada link afiliasi. Tiktok Affiliate baru-baru ini sangat menginspirasi banyak orang untuk berjualan dan bekerja sama dengan seller di Tiktok Shop dengan menampilkan konten atau video yang menarik dan berkualitas, sebagai peluang untuk mendapatkan pundi-pundi rupiah, serta memberikan kesempatan bagi para pengguna Tiktok baru untuk mencoba terjun di dunia digital serba modern saat ini dengan mengembangkan komunikasi dan berbagi informasi. Penelitian ini dilakukan melalui berbagai pendekatan seperti studi kasus, analisis konten, wawancara mendalam, dan observasi. Tujuan penelitian ini untuk memahami secara mendalam keberhasilan akun Tiktok @yulifeb15 sebagai Tiktok Affiliate dalam meningkatkan pendapatan. Serta dapat memahami strategi pemasaran yang efektif di Tiktok Affiliate untuk mengukur dampak digital marketing terhadap pendapatan akun Tiktok @yulifeb15, melalui teknik pemasaran digital seperti pembuatan konten yang menarik, interaksi dengan audiens, dan penggunaan fitur yang ada di Tiktok Shop akan mempengaruhi minat beli dan meningkatkan penghasilan.

Kata Kunci: Digital Marketing, Pendapatan, Produk Case Hp, Tiktok @yulifeb15

ABSTRACT

This study aims to analyze the income of Tiktok Affiliate in the case study of the @yulifeb15 account. Tiktok Affiliate is one of the programs from Tiktok that allows Tiktok users to generate income through product promotions embedded in affiliate links. Tiktok Affiliate has recently inspired many people to sell and collaborate with sellers on Tiktok Shop by displaying interesting and quality content or videos, as an opportunity to earn rupiah, and provide opportunities for new Tiktok users to try to dive into the modern digital world today by developing communication and sharing information. This research was conducted through various approaches such as case studies, content analysis, in-depth interviews, and observations. The purpose of this study is to deeply understand the success of the Tiktok account @yulifeb15 as a Tiktok Affiliate in increasing income. And can understand effective marketing strategies in Tiktok Affiliate to measure the impact of digital marketing on the income of the Tiktok account @yulifeb15, through digital marketing techniques such as creating interesting content, interacting with the audience, and using the features available in the Tiktok Shop will influence purchasing interest and increase income.

Keywords: Digital Marketing, Income, Case Hp Products, Tiktok @yulifeb15

PENDAHULUAN

Pekembangan digitalisasi saat ini membawa dampak perekonomian yang signifikan, dari yang awalnya menggunakan banyak tenaga manusia sekarang berubah menggunakan sistem operasional computer yang serba canggih dan otomatis. Perkembangan digital yang dimaksud salah satunya internet, yang mana internet menjadi penghubung diseluruh dunia dalam melakukan pertukaran informasi melalui berbagai perangkat computer sehingga menjadi lebih cepat dan

mudah baik dalam skala kecil maupun besar. Internet berperan sebagai alat komunikasi dapat digunakan untuk mengolah, memproduksi, serta mengirimkan maupun menerima segala bentuk pesan komunikasi, dapat digunakan kapan saja dan dimana saja tanpa adanya batasan ruang dan waktu. Saputra & Ardani (2020), menyatakan bahwa digital marketing menjadi salah satu kategori dunia pemasaran yang mampu mengiklankan produk atau layanan dan menjangkau calon pembeli melalui media digital.

Darsono (2019) menjelaskan bahwa perkembangan internet yang cepat dan signifikan dalam dekade terakhir berhasil mengubah cara konsumen dalam melakukan transaksi, dari yang tradisional, sekarang beralih ke e-commerce. E-commerce mencakup semua jenis transaksi jual-beli barang atau jasa yang dilakukan secara online. Internet menjadi paradigma baru sebagai sarana komunikasi modern, mengubah penggunaan komunikasi tradisional menjadi platform digital yang membawa kemudahan dalam berinteraksi dengan manusia. Pertumbuhan Internet juga mengubah fungsi media sosial sebagai sarana penyediaan komunikasi pemasaran yang menarik perhatian (Darmatama & Erdiansyah, 2021).

Dampak penggunaan internet mampu mengubah pola perilaku pembeli dan penjual dalam proses bertransaksi. Kalo dulu berbisnis dengan cara tradisional, sekarang bisnis berubah menjadi serba digital. Peran internet juga mempengaruhi banyak manusia dalam menggunakan sosial media salah satunya media sosial yang sedang tren saat ini yaitu Tiktok. Tiktok menjadi salah satu platform digital yang banyak digunakan saat ini baik anak muda maupun dewasa. Tiktok menyediakan banyak fitur kreatif dalam membuat video, bahkan mengedit dan akan langsung dibagikan ke sesama pengguna Tiktok. Tidak hanya sebagai hiburan saja, namun Tiktok juga berperan dalam media promosi, belajar, serta berinteraksi ke khalayak ramai penjuru dunia.

Dutzik (2013) menyatakan bahwa perkembangan teknologi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kehidupan manusia, mulai dari yang positif maupun negative dari segi perekonomian, sosial, budaya, bahkan politik. Internet dan teknologi memungkinkan telecommuting mampu mengubah perilaku konsumen baru-baru ini. Menurut data dari sumber Analisis Manual Data Kualitatif Dampak FYP Tiktok karya dari Chusnul Rofiah dan Rica Sanpuspita Rahayu (2022: 4), dimana aplikasi Tiktok merupakan aplikasi yang berasal dari Tiongkok, dibuat oleh perusahaan teknologi Cina, Byte Dance Inc. Muncul pertama kali pada bulan September 2016, dan kemudian pada tahun 2017 masuk ke Indonesia, kemunculan Tiktok inilah membuat masyarakat senang dan banyak digunakan hingga menjadi populer di Indonesia sekarang ini. Sedangkan, menurut data dari sumber katadata.co.id menyatakan bahwa pada 23 April 2023 aplikasi Tiktok berhasil menjadi media sosial nomor lima terbanyak (28,8%) paling sering digunakan masyarakat di Indonesia.

Penggunaan Tiktok yang akhir-akhir ini menjadi booming dan viral karena dapat digunakan sebagai alat promosi dengan cara mendaftarkan diri sebagai affiliator di Tiktok Affiliate. Tiktok Affiliate atau Tiktok Shop merupakan program baru dari Tiktok khususnya bagi pengguna Tiktok yang ingin mendapatkan komisi atau penghasilan tak terbatas dari penjualan melalui promosi produk dari Tiktok Shop yang ditautkan pada afiliasi.

Peneliti telah memulai bisnis di Tiktok Affiliate dalam memasarkan produk Case Hp sejak Januari 2024. Awalnya hanya iseng-iseng mendaftar sebagai Tiktok Affiliate, dan membeli sampel Case Hp seharga 30ribu, selanjutnya saya membuat video menggunakan suara sendiri sebagai sound lalu memposting video dengan menautkan produk Case Hp ke keranjang kuning yang telah disediakan dipojok kiri bawah. Dari unggahan video yang saya posting menggunakan rekaman suara sendiri mampu menjangkau banyak audiens karena video tersebut FYP (For You Page).

Pada penelitian ini peneliti akan meneliti Analisis Digital Marketing Terhadap Pendapatan Tiktok Affiliate Pada Produk Case Hp (Studi Kasus Akun Tiktok @yulifeb15).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif secara deskriptif melalui beberapa pendekatan seperti studi kasus, analisis konten, wawancara mendalam, dan observasi. Tujuan penelitian ini untuk memahami secara mendalam keberhasilan akun Tiktok @yulifeb15 sebagai Tiktok Affiliate dalam meningkatkan pendapatan. Serta dapat memahami strategi pemasaran yang efektif di Tiktok Affiliate untuk mengukur dampak digital marketing terhadap pendapatan akun Tiktok @yulifeb15. Melalui studi kasus, penelitian ini akan meneliti secara mendalam kasus spesifik akun Tiktok @yulifeb15 melalui berbagai strategi, konten, dan interaksi yang digunakan serta memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan akun Tiktok @yulifeb15. Selanjutnya, melalui analisis konten pada akun Tiktok @yulifeb15 dimulai dari analisis konten yang dibuat, seperti video, sound, teks, maupun hashtag, serta strategi apa yang digunakan dan pesan apa yang disampaikan dalam unggahan konten video sehingga dapat mempengaruhi minat beli konsumen hingga terjadi penjualan. Berikutnya, melalui wawancara, penelitian ini akan meneliti secara mendalam pada akun Tiktok @yulifeb15 dengan melakukan wawancara ke sesama affilator yang di ambil dari follower Tiktok @yulifeb15. Terkait dengan pengalaman mereka yang bergabung sebagai Tiktok Affiliate, serta tantangan yang mereka hadapi dan membangun hubungan dengan audiens. Penelitian ini juga dapat memahami secara langsung interaksi antara akun Tiktok @yulifeb15 dan audiens (pengguna tiktok) melalui komentar dan pesan, serta reaksi audiens terhadap konten affiliasi yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen.

Zuchdi, D (1993) berpendapat bahwa metode kualitatif digunakan untuk mempelajari serta memahami strategi pemasaran dan promosi penjualan pada platform media Affiliasi Tiktok melalui artikel, dokumen online, dan tontonan yang menarik oleh pelaku usaha pemasaran konten. Metode kualitatif deskriptif menjadi suatu pendekatan penelitian yang dapat menggambarkan dan melukiskan fenomena, peristiwa atau keadaan dengan mengutamakan pemahaman makna dan interpretasi dari data yang dikumpulkan. Demikian tujuan penelitian, fokus mengumpulkan makan dan interpretasi yang relevan dengan mengumpulkan data dan menganalisis data secara interpretative.

Metode penelitian dalam Karya Ilmiah ini secara keseluruhan menggunakan pendekatan kualitatif secara deskriptif, yaitu menguraikan proses penjualan produk case hp secara online melalui Tiktok Shop sebagai Tiktok Affiliate. Melalui metode ini, peneliti memberikan penjelasan mengenai penyediaan media penjualannya, kegiatan penjualan produk, melalui Tiktok Shop, serta laporan penjualannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan Era Digital saat ini memberikan paradigma baru bagi perekonomian dunia, khususnya di Indonesia. Adanya internet, mampu mengubah dunia dari zaman serba tradisional ke zaman serba modern. Internet menjadi pelopor dalam kesuksesan perekonomian yang memanfaatkan platform digital seperti situs web, media sosial, email, mesin pencari, iklan digital dalam mencapai tujuan bisnis.

Digital Marketing merupakan strategi pemasaran berbasis teknologi digital dan internet sebagai alat untuk mempromosikan produk atau layanan kepada khalayak ramai. Kaffey (2013) berpendapat bahwa pada Era digital sekarang ini Tiktok berperan penting dalam pemasaran online, dan membawa pengaruh besar bagi dunia bisnis. Platform media sosial bernama Tiktok, kini menjadi pusat perhatian banyak orang setelah munculnya Instagram, Facebook, Whatsapp dan aplikasi lainnya yang ada di platform digita.

Tiktok berasal dari Tiongkok, dibuat oleh perusahaan teknologi Cina, Byte Dance Inc. Launcing pada bulan September 2016, dan berhasil masuk ke Indonesia pada tahun 2017, kemunculan Tiktok ini membuat kebahagiaan tersendiri bagi pengguna Tiktok dan diterima oleh banyak masyarakat hingga menjadi populer dan trending sebagai media sosial dengan pengguna terbanyak. Tiktok mengeluarkan program Tiktok Affiliate pada tahun 2021, program ini yang memungkinkan pengguna Tiktok menghasilkan pendapatan melalui promosi produk dari penjual Tiktok Shop. Setiap penjualan yang terjadi akan mendapatkan komisi. Nurhasanah (2023) berpendapat bahwa Tiktok Affiliate yang ada di aplikasi Tiktok sangat menginspirasi ide-ide baru melalui konten-konten video kreatif, yang dapat memberikan kesempatan bagi para pengguna Tiktok untuk berkomunikasi dan berbagi informasi.

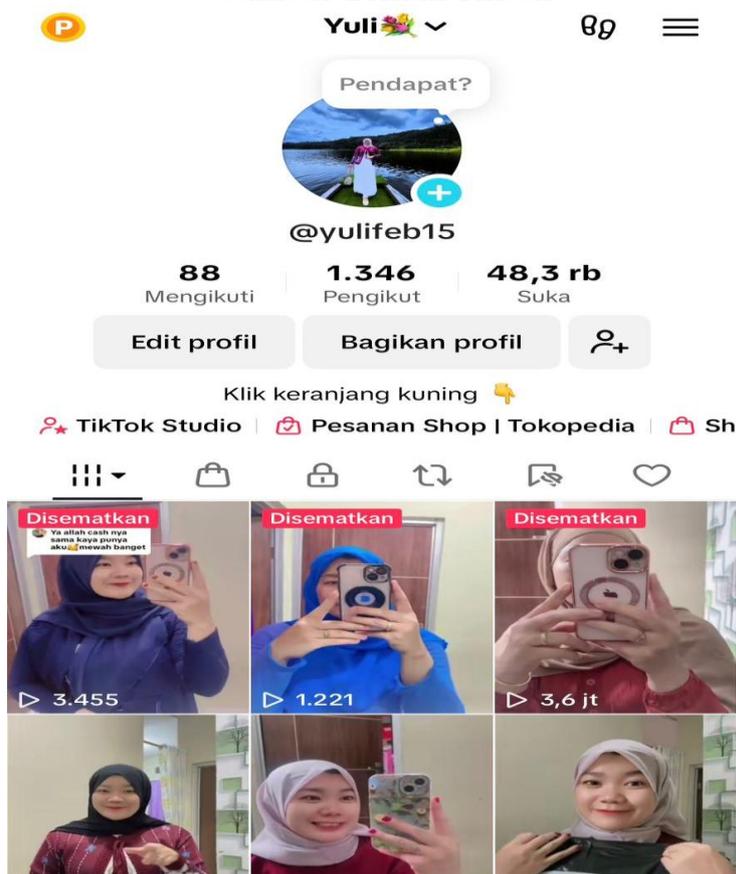
Program Tiktok lainnya selain Tiktok Affiliate yaitu Live Streaming, Live Streaming digunakan pengguna Tiktok sebagai siaran langsung melalui video yang dibagikan kepada pengikut secara real-time. Dengan melakukan Live Streaming akan menimbulkan interaksi langsung bagi creator dan penonton yang didukung dengan komentar melalui chat yang telah disediakan, serta dapat berkesempatan menerima give atau hadiah virtual dari penonton. Live Streaming juga dapat digunakan untuk memasarkan produk atau berjualan secara langsung dengan memperlihatkan barang atau produk secara real kepada penonton atau calon konsumen serta menyematkan link produk yang dijual di showcase. Selain berjualan, di Live Streaming pengguna Tiktok dapat membangun kedekatan lebih intens melalui tanya jawab penonton yang muncul dikolom komentar, sehingga hal tersebut dinilai dapat memberikan kepercayaan serta dapat meyakinkan penonton untuk membeli produknya (Dewa & Safitri, 2021). Demikian, dengan adanya fitur Live Streaming ini, banyak pelaku bisnis yang turut serta memanfaatkan sebagai alternatif lebih dekat dengan konsumen melalui strategi pemasaran yang dikenal dengan pemasaran digital (Riofita et al., 2024).

Burnet (1993) berpendapat bahwa promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang memfokuskan pengomunikasian melalui komponen komponen program pemasaran secara persuasife kepada khalayak sasaran dalam menunjang pertukaran antara pemasar dan konsumen serta dapat membantu mencapai tujuan

dari kedua belah pihak. Sedangkan Solomon, at al. (2008) berpendapat bahwa promosi merupakan koordinasi atau upaya dalam berkomunikasi melalui pemasaran untuk mempengaruhi sikap atau perilaku. Kelebihan digital marketing terhadap pemasaran yang (1) menghemat biaya, (2) tidak memerlukan banyak SDM penjualan, (3) Tim pemasaran tidak terjun ke lapangan, (4) proses branding produk atau jasa lebih mudah, (5) potensi pertumbuhan yang bagus, (6) penyebaran cepat, (7) dan mudah melakukan evaluasi.

Tiktok @yulifeb15 memulai bisnis di Tiktok Affiliate dalam memasarkan produk Case Hp sejak Januari 2024. Awalnya hanya iseng-iseng mendaftar sebagai Tiktok Affiliate, dan membeli sampel Case Hp seharga 30ribuan, hanya bermodalkan wifi dirumah, dan tripod sebagai pendukung dalam pembuatan konten. Selanjutnya saya mencoba membuat video dengan menggunakan suara sendiri sebagai sound lalu memposting video tersebut dengan menautkan produk Case Hp yang saya beli ke keranjang kuning yang telah disediakan dipojok kiri bawah. Dari unggahan video yang saya posting menuai banyak komentar, like, dan share dari penonton serta dapat dikatakan video yang saya unggah masuk kategori FYP (For You Page).

Gambar 1 Akun Tiktok



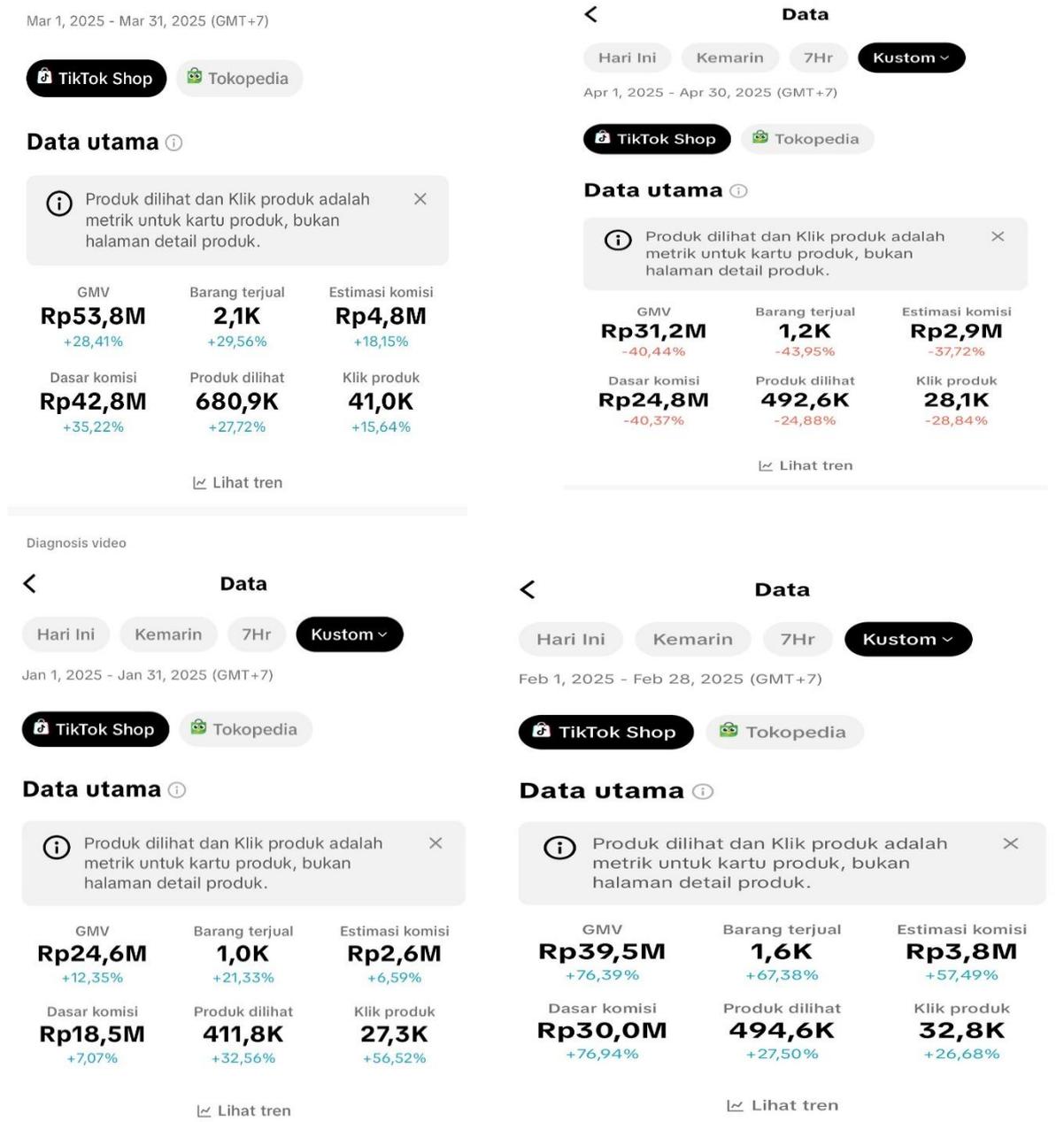
Gambar 1. profil tiktok @yulifeb15 sebagai sumber data penelitian. akun ini sudah terbentuk sekitar 2 tahun terakhir seiring merebaknya affiliate tiktokshop

Gambar 2 Video FYP



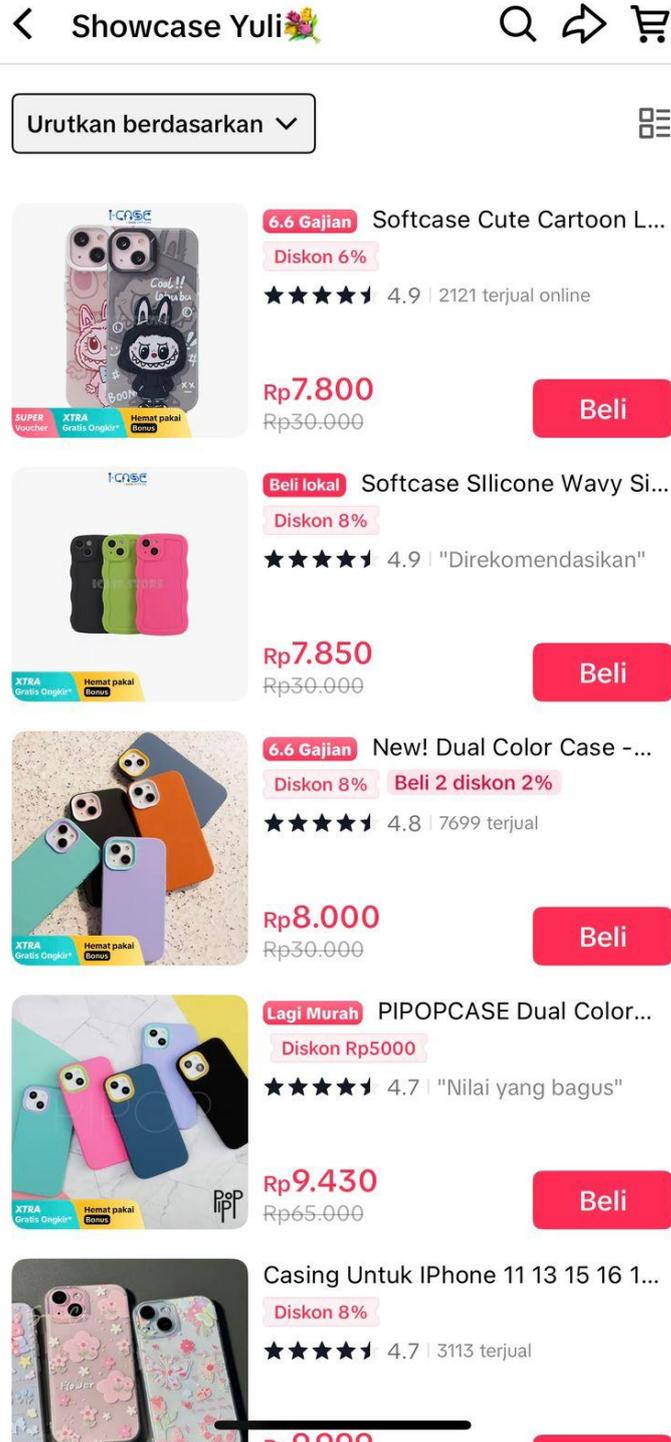
Gambar 2. Contoh video FYP di akun penelitian, dengan 3,8 juta di tonton, 778 komentar; 6.644 kali di sematkan serta 27.000 likes yang di peroleh menunjukkan bahwa video tersebut masuk FYP atau trending, sehingga probabilitas orang membeli melalui showcase lebih tinggi juga, menunjukkan signifikansi pengaruh video yang FYP terhadap peningkatan pendapatan affiliate tiktok

Gambar 3 jumlah GMV



Gambar 3. Menunjukkan jumlah GMV atau jumlah pendapatan setiap bulan yang selalu naik mengikuti tren naiknya video FYP dimana selaras dengan peningkatan level creator di tiktok. besar kecilnya pendapatan dipengaruhi besar kecilnya dari jumlah video yang masuk FYP dari kontek marketing yang setiap hari di unggah. penulis ambil contoh dari 3 bulan terakhir.

Gambar 4 Showcase Tiktok Shop



Gambar 4. Berikut adalah tampilan showcase (Tiktok Shop) di akun penelitian, dimana warga tiktok dapat memilih barang yang ingin di beli melalui showcase yang telah di sematkan oleh pemilik akun tiktok.

Gambar 5 level Creator

The screenshot shows a TikTok creator's profile page. At the top, it displays the time '20.15' and the 'Poin Kualitas Promosi' (Promotional Quality Score) as 4.2, which is +0.1 from the previous score. Below this, there are four red stars and one grey star, indicating a 'Baik' (Good) status, which is 'Lebih baik daripada 82% kreator' (Better than 82% of creators). The page also shows the creator's '% rating positif' (positive rating) as 98.2%, which is 'Lebih baik daripada 80% kreator' (Better than 80% of creators), and the 'Rating toko rata-rata' (average shop rating) as 4.5, which is 'Lebih baik daripada 87% kreator' (Better than 87% of creators). Under the 'Detail manfaat' (Benefit details) section, three features are listed with green checkmarks: 'Potensi trafik yang lebih tinggi' (Higher traffic potential), 'LIVE giveaway', and 'Pendaftaran kampanye besar-besaran' (Large-scale campaign registration). The 'Produk terlaris Anda' (Your top-selling products) section shows three items: 'Clear Magnetic Electroplating iPhone 11 12 13...', 'Softcase Magsafe Magnetic Wireless Charging...', and 'CILUPBAH Glitter Magnetic Lens Stand Hold...'. Each product listing includes the number of orders, the positive rating percentage, and the product rating.

Produk	Pesanan	% rating positif	Rating produk
Clear Magnetic Electroplating iPhone 11 12 13...	1,985	96%	4.8
Softcase Magsafe Magnetic Wireless Charging...	1,829	97%	4.8
CILUPBAH Glitter Magnetic Lens Stand Hold...	45	97%	4.9

Gambar 5. Menunjukkan level creator di tiktok, dimana nilai rating tersebut digunakan sebagai acuan dalam algoritma tiktok untuk mempromosikan akun afiliator kepada pengguna tiktok secara umum, sehingga semakin tinggi rating atau nilainya semakin trusted (terpercaya). range nilai dr 0 (kritis) sampai 5 (sangat baik). kenaikan rating kualitas promosi berlandaskan keaktifan upload konten tiap harinya sesuai arahan rules dari tiktok.

Dari banyaknya creator yang sebelumnya bergelut di dunia tiktok hanya untuk hiburan dan senang-senang semata, maka semakin maraknya affiliate maka mereka berbondong-bondong menjadikan akun pribadi untuk akun business atau berjualan juga melalui fitur affiliate di tiktok. adapun cara mendapatkan pendapatan di Tiktok Affiliate yakni:

- 1) Pertama, mendaftar Tiktok Shop melalui Tiktok Studio atau melalui aplikasi Tiktok sebagai affiliate.
- 2) Kedua, memilih produk yang ingin dipromosikan sesuai dengan konten yang dibuat dan sesuai target audiens anda.
- 3) Ketiga, setelah mendaftar akan mendapatkan link affiliate yang dapat dibagikan di video atau bio Tiktok anda.
- 4) Keempat, anda dapat membuat konten video yang berdurasi 15-60 detik dengan menautkan produk pada ikon keranjang kuning di video yang anda upload untuk menjangkau audiens melakukan pembelian.
- 5) Kelima, anda dapat membuat konten semenarik dan sekreatif mungkin untuk menarik audiens membeli produk anda.
- 6) Keenam, jika terjadi penjualan maka anda akan menerima komisi yang telah disepakati dengan penjual, melalui tautan yang anda sematkan dalam video.

Selanjutnya, jika sudah masuk kategori affiliator tiktok, maka cara meningkatkan pendapatan di Affiliate Tiktok bisa ditempuh dengan berbagai cara, diantaranya:

- 1) **Buat Konten atau Video Promosi yang Menarik**
Jika produknya adalah case hp, creator bisa membuat video dengan mempromosikan keunikan dari case hp tersebut dari segi harga kemungkinannya murah, dan kualitas bagus serta fungsi produk yang awet dan tahan banting.
- 2) **Sertakan Link Affiliate**
Tiktok menyediakan fitur keranjang kuning di video, di mana pengguna dapat langsung membeli produk hanya dengan mengklik keranjang kuning tersebut di showcase.
- 3) **Gunakan Hasthag dan Audio Trending**
Dengan memasukkan hashtag yang sedang trending saat upload konten maka akan meningkatkan visibilitas video dan menjangkau audiens yang lebih luas.
- 4) **Bangun Kedekatan Dengan Audiens**
Kreator harus aktif menjawab komentar dan pertanyaan dari audiens untuk membangun hubungan dan kepercayaan.
- 5) **Pilih Produk yang Relevan**
Kreator harus memilih produk yang relevan dengan niche konten mereka, misalnya produk case hp jika konten mereka tentang case hp.
- 6) **Gunakan Strategi Pemasaran Digital**
Kreator bisa menggunakan iklan Tiktok untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas video.
- 7) **Analisis Performa**
Kreator bisa menggunakan fitur Tiktok Analisis yang tersedia di Tiktok untuk memantau performa konten dan penjualan, serta mengidentifikasi apa yang berhasil dan apa yang perlu ditingkatkan.

Penelitian tentang Tiktok Affiliate dan pengaruhnya terhadap pendapatan menunjukkan bahwa program ini bisa menjadi cara efektif untuk menghasilkan uang tambahan bagi pengguna, terutama konten creator. Penelitian ini memfokuskan pada strategi yang digunakan, seperti pembuatan konten yang menarik, interaksi dengan audiens, dan penggunaan fitur seperti keranjang kuning.

Selain sebagai sarana interaksi sosial, fenomena Tiktok Affiliate juga menambah manfaat yang menjamur ke semua kalangan sebagai tren ekspansi untuk meningkatkan pundi-pundi rupiah bagi sebagian kalangan yang sebelumnya non produktif, kalangan ibu rumah tangga misalnya. fenomena tiktokshop menjamur di berbagai daerah dan kalangan sebagai saluran pendapatan tambahan yang cukup menjanjikan.

Tiktok Affiliate memfasilitasi konten creator untuk juga bisa menjadi penjual atau reseller tanpa perlu owning barang yang di jualbelikan. cukup dengan pembelian lewat showcase/keranjangkuning maka akan mendapatkan komisi dari penjualan barang tersebut.

Penulis juga melakukan riset wawancara ke beberapa akun tiktok yang menggunakan affiliate sebagai media penambah penghasilan, dimana hal tersebut berkorelasi positif untuk meningkatkan income pendapatan sampingan, beberapa hal yang bisa di tarik benang merahnya, diantaranya:

1. Bermain media sosial di tiktok secara signifikan memberikan tambahan manfaat financial untuk menambah penghasilan sampingan dengan menjadi Afiliator tiktok pemula, pun bisa dikerjakan sejalan dengan kehidupan membuat konten tren tiktok
2. Adanya pengalaman lebih dan manfaat lebih yang tidak hanya konten joget-joget tetapi juga konten edukasional lainnya untuk mendapatkan video FYP sehingga dapat mengalir lah pendapatan melalui affiliate tiktok
3. Dari beberapa wawancara menunjukkan bahwa semakin inten membuat kontek FYP ataupun konten marketing di tunjang dengan men share sebanyak-banyaknya, dengan membuat review produk tersebut, dengan meningkatkan intensitas uploading konten, konsisten dalam berkonten, belajar bagaimana agar konten selalu FYP agar bisa mengimbangi algoritma tiktok, sehingga dapat menunjang peningkatan hasil komisi affiliate nya
4. Banyak rintangan dalam mengejar algoritma tiktok karena sadar bahwa dalam persaingan banyak affiliator pemula yang muncul bersaing, maka perlu effort lebih dan pendalaman lebih untuk menguliti ilmu tiktok affiliatenya, semisal menggunakan fitur tiktok promote untuk memboosting video-video agar masuk FYP, atau pun dengan meningkatkan intensitas live streaming untuk mendapatkan insight dari para pengguna tiktok, dimana titik akhirnya adalah peningkatan pendapatan perbulan yang di hasilkan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa digital marketing memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan Tiktok Affiliate melalui platform media sosial Tiktok baik bagi affiliate maupun bagi pemilik produk. Hal ini dibuktikan melalui peningkatan engagement, konten viral atau FYP, visibilitas konten yang dapat menjangkau audiens secara luas. Dalam meningkatkan

pendapatan di Tiktok Affiliate dapat melakukan teknik pemasaran digital seperti pembuatan konten yang menarik, interaksi dengan audiens, dan penggunaan fitur yang ada di Tiktok Shop akan mempengaruhi minat beli calon konsumen dan meningkatkan penghasilan.

Pada penelitian Karya Ilmiah yang berjudul "Analisis Digital Marketing Terhadap Pendapatan Affiliate Tiktok Pada Produk Case Hp (Studi Kasus Akun Tiktok @yulifeb15)" diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Penelitian Karya Ilmiah ini bertujuan untuk menerapkan ilmu yang selama ini didapatkan peneliti di bangku perkuliahan dan menjadi syarat utama kelulusan Program Studi S1 Manajemen Universitas Terbuka Semarang dan saya sebagai penulis mengambil judul Karya Ilmiah Analisis Digital Marketing Terhadap Pendapatan Affiliate Tiktok Pada Produk Case Hp (Studi Kasus Akun Tiktok @yulifeb15).
2. Tiktok @yulifeb15 sebagai Tiktok Affiliate dalam studi kasus penelitian ini mempromosikan produk Case Hp, Hal yang dapat yang dilakukan adalah Pertama, mendaftar sebagai Tiktok Affiliate melalui Tiktok Studio atau melalui aplikasi Tiktok. Setelah menjadi Tiktok Affiliate maka secara otomatis dapat memilih produk yang ingin dipromosikan, tinggal memilih apa yang ingin dipromosikan karena semua ada di Tiktok Shop. Selanjutnya, dapat membuat konten atau video dengan durasi waktu 15 – 60 detik buat sebgus mungkin untuk menarik banyak audiens. Kemudian, tautkan produk pada ikon keranjang kuning di video yang anda upload untuk menjangkau audiens melakukan pembelian. Selanjutnya, setelah video diposting dan terjadi transaksi penjualan maka akan menerima komisi yang telah disepakati dengan penjual, jika ada pembelian yang terjadi melalui tautan yang anda sematkan dalam video.
3. Laporan pendapatan Tiktok @yulifeb15 sebagai Tiktok Affiliate adalah: Tiktok @yulifeb15 pertama kali mengeluarkan modal untuk bergabung menjadi Tiktok Affiliate dalam memasarkan Produk Case Hp yang Pertama, ada Internet atau Wifi sebesar Rp. 230.000/bulan. Kedua, ada perlengkapan konten (tripod) sebesar Rp. 70.000 dan Ketiga, pembelian sampel produk Case Hp sebesar Rp. 30.000 (hanya 1 kali), sehingga total biaya modal awal yang dikeluarkan sebesar Rp. 330.000.
4. Adanya pendapatan GMV produk Case Hp selama periode Januari – April 2025 adalah sebesar 1.491.000.000 dengan total komisi penjualan yang didapatkan (berkisar 3-15%) dari penjualan produk Case Hp dari periode Januari – April 2025 yaitu sebesar Rp. 14.100.000. Sehingga total penerimaan dari komisi sebagai Tiktok Affiliate setelah dikurangi biaya internet (Wifi) selama 4 bulan dan modal awal perlengkapan konten dan sampel yaitu: Rp. 14.100.000 - Rp. 1.020.000 = Rp. 13.070.000

Saran

Pada penelitian ini, saya ingin membagikan saran yang menurut saya dapat meningkatkan penghasilan melalui Tiktok Affiliate:

1. Fokus pada konten yang relevan dan menarik.
2. Konsisten dalam mengunggah video, maksimal 3 kali sehari.
3. Buatlah konten yang menarik, dan gunakan sound yang sedang viral atau FYP.

4. Gunakan hashtag yang sedang populer akan meningkatkan visibilitas konten.
5. Bangun interaksi dengan audiens dengan saling balas komentar.
6. Pantau statistik konten melalui jumlah suka, share, like, dan penjualan sebagai evaluasi.
7. Pilih program afiliasi yang memiliki reputasi baik dan komisi menarik.
8. Gunakan alat creator seperti filter, efek, dan template.

DAFTAR PUSTAKA

- Baskara, Suwandi. (2023). *Buku Putih Tiktok Affiliate, Strategi Cepat Meraup Untung Berlipat dari Tiktok affiliate*. Jogjakarta: Ranah Buku
- Batu, R. L., Situngkir, T. L., Krisnawati, I., & Halim, S. 2019. *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Online Purchase Decision pada Platform Belanja Online Shopee*. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 18(2), 44–152.
- Burnett, J.J (1993), *Promotion Management*, Boston, MA:Houghton Mifflin Company.
- Darmatama, M., & Erdiansyah, R. (2021). *The Influence of Advertising in Tiktok Social Media and Beauty Product Image on Consumer Purchase Decisions*. *Proceedings of the International Conference on Economics, Business, Social, and Humanities (ICEBSH 2021)*, 570, 888–892.
- Darsono, J. T., Susana, E., Prihantono, E. Y., & Kasim, E. S. (2019). *Strategic Policies for Small and Medium Businesses in Marketing Through E-commerce*. *Journal of Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(2), 1230–1245.
- Febri Annisa, Mochammad Reza Fadli, Novia Suherman, & Ida Farida Adi Prawira. (2024). *Analisis Pengaruh Strategi Pemasaran melalui Tiktok terhadap Minat Beli Konsumen: Studi Literatur*. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 4(1), 14–24.
- Febriyanti, Y., Suryasuciramadhan, A., Zulfikar, M., Nurhasanah, S., & Amalia, D. (2024). *Penggunaan Media Sosial Tiktok Produk TheOriginote Sebagai Komunikasi Pemasaran Online*. *Professional: Jurnal Komunikasi Dan Administrasi Publik*, 11(1), 341–350.
- M Devent N, & Hendra Riofita. (2024). *STRATEGI PEMASARAN DENGAN MEMANFAATKAN FITUR TIKTOK LIVE STREAMING SEBAGAI MEDIA PROMOSI UNTUK MINAT KONSUMEN*. *Jurnal Pendidikan Sosial Dan Humaniora*, 4(1), 501–506.
- Rofiah, Chusnul, dkk. (2021). *Analisis Manual Data Kualitatif Dampak FYP Tiktok pada Pemasaran Digital*. Malang: Literasi Nusantara Abadi.
- Salim, M, & Eko, M. S. (2023, Februari). *Kitab Merah Tiktok Affiliate Rahasia Ngomzet 1 Milyard dari Tiktok Affiliate*. Bandung: Sta Store Pematang.
- Saputra, G. W., & Ardani, I. G. A. K. S. (2020). *Pengaruh Digital Marketing, Word of Mouth, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian*. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(7), 2596.
- Shinta, Nadi Patala, Ayun Maduwinarti, and Ute Chairuz M. Nasution. *"Pengaruh Affiliate Marketing dan Online Customer Reviews Tiktok Shop Terhadap Keputusan Pembelian Generasi Z"* *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis* vol.10 no.1 (2024), hal. 44-52.
- Utami, Silmi Nurul dan Serafica, Gisha. (2021, 27 Agustus). *Penjualan, Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya*. Diakses pada 39 Mei 2024 dari:

<https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/13616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuannya?page=all>.

Wulandari, Agustina, (2023, April 17). Sederet Tiktok Affiliate dengan Penghasilan Terbesar di Indonesia. Diakses pada 30 Mei 2024, dari <https://economy.okezone.com/read/2023/04/17/11/2799943/sederet-tiktok-affiliate-dengan-penghasilan-terbesar-di-indonesia>

Zuchdi, D. (1993). *Seri Metodologi Penelitian, Panduan Penelitian Analisis Konten*.