



Fenomena Pengguna Aplikasi Fitur Affiliate Di Media Tiktok Untuk Menciptakan Peluang Bisnis

Syafruddin Pohan¹⁾, Dyanni Syifa Amira²⁾, Lithia Lutfi Widari³⁾, Nurindah Mas Yusdi Putri⁴⁾

Universitas Sumatera Utara

lithialutfiwidari19@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk membuat gambaran secara sistematis mengenai fakta dan fenomena yang terjadi pada perubahan perilaku peminat tiktok affiliate. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan paradigma konstruktivisme. Dalam penelitian ini menggunakan data primer dari observasi dan wawancara terhadap 3 narasumber serta data sekunder diperoleh dari hasil referensi buku atau dokumentasi. Penelitian ini menunjukkan bahwa aplikasi tiktok berpengaruh besar terhadap perubahan perilaku masyarakat, salah satunya yaitu dengan adanya fitur Affiliate dan banyak nya masyarakat yang berhasil menjadikan fitur tersebut sebagai bisnis pribadi membuat masyarakat awam yang belum mengetahui tata cara penggunaan fitur tersebut terinspirasi dan ingin menjadi affliator. Fitur tersebut juga membuat masyarakat dapat berkolaborasi dengan new media sebagai bisnis pribadi yaitu affiliate. Keberhasilan tersebut didapatkan dengan konsentrasi penuh dan belajar dengan membuka konten-konten edukasi mengenai Affiliate, dari hal tersebut dapat dibuktikan dengan keberhasilan Affliator yang telah menginspirasi masyarakat dan menciptakan peluang untuk menambah penghasilan.

Kata Kunci: Konten Edukas, Perubahan Perilaku, Tiktok Affiliate.

Abstract

The aim of this research is to create a systematic picture of the facts and phenomena that occur in changes in the behavior of TikTok affiliate enthusiasts. The research method used is qualitative with a constructivist paradigm. This research uses primary data from observations and interviews with 3 sources and secondary data obtained from book references or documentation. This research shows that the TikTok application has a big influence on changes in people's behavior, one of which is the existence of the Affiliate feature and the many people who have succeeded in making this feature a personal business, making ordinary people who don't know how to use this feature inspired and want to become affiliates. This feature also allows people to collaborate with new media as a personal business, namely an affiliate. This success was achieved through full concentration and learning by opening educational content regarding Affiliates. This can be proven by the success of Affiliates who have inspired people and created opportunities to increase their income.

Keyword: Behavior Change, Educational Content, Tiktok Affiliate.

PENDAHULUAN

New media menandakan bahwa teknologi internet berkembang begitu pesat untuk membantu kehidupan manusia menjadi lebih efisien. New media seperti sosial media menjadi hal yang sudah tidak



dapat dipisahkan dalam kehidupan manusia. Salah satu contoh new media yang sekarang ini banyak digunakan adalah platform tiktok.

Tiktok merupakan platform video yang mana para penggunanya dapat mengekspresikan diri beserta ide mereka dengan bebas. Dalam bentuk video berdurasi pendek,¹ dilansir dari databoks tiktok menjadi salah satu aplikasi jejaring sosial paling populer di dunia pada tahun 2023, termasuk di Indonesia. Hal itu dapat dilihat dari banyaknya jumlah pengguna di Indonesia. Menurut laporan firma riset statistika jumlah pengguna tiktok di Indonesia tercatat sebanyak 112 juta per april tahun 2023. Dengan jumlah penggunanya Indonesia dinobatkan sebagai negara terbanyak nomor dua di dunia.

Tiktok menjadi aplikasi yang paling banyak diunduh dan digunakan sehingga semua orang beralih ke tiktok untuk bersenang-senang. Aplikasi tiktok banyak membuat konten menjadi viral sehingga para pebisnis berbondong-bondong memasarkan produknya di tiktok dengan cara beriklan atau menggunakan endorse. Artis tiktok yang mempunyai followers banyak mendapatkan banyak keuntungan dari hasil penjualan melalui akun tiktok milik mereka sendiri. Jual beli online banyak digunakan oleh masyarakat sekarang terutama anak muda yang malas keluar rumah sehingga memilih belanja di platform sosial media yang dianggap praktis dan efisien,² serta dalam aplikasi tiktok banyak sekali penawaran harga yang bisa dikategorikan fantastik dan banyak promo di dalamnya sehingga membuat masyarakat gemar berbelanja pada aplikasi tersebut.

Fenomena ini menjadi peluang untuk para content creator dalam berlomba-lomba membuat ide dan kreativitasnya di bidang seni. Tidak dapat dipungkiri bahwa tiktok mengambil perhatian masyarakat khususnya anak muda dan semua kalangan bahkan sampai orang tua, itu terbukti dari video yang diunggah ke dalam aplikasi tiktok. Tiktok bukan lagi sekedar wadah bagi anak muda dalam memamerkan tariannya, tetapi sekarang menjadi platform untuk belanja yang efektif. Banyak masyarakat pengguna tiktok menggunakan aplikasi tersebut dan menjadikannya sebagai peluang berbisnis, apalagi dengan adanya fitur tiktok affiliate yang dimana memberikan peluang terhadap masyarakat pengguna aplikasi tersebut. Faktor banyaknya peminat pada fitur affiliate, terdapat komisi yang didapatkan hanya bermodalkan pembuatan sebuah video iklan produk tanpa membeli barang tersebut.

Pada fenomena ini banyak masyarakat telah berhasil dalam menjadikan platform tersebut menjadi bisnis pribadi. Tetapi dari hal tersebut tidak semua orang dapat melakukannya karena ada beberapa tahapan dan tutorial yang harus diikuti, bahkan pihak tiktok sendiri sampai mengeluarkan buku panduan untuk menjadi seorang affiliator. Sehingga dari hal tersebut banyak konten kreator yang memberikan konten edukasi mengenai fitur affiliate tiktok. Salah satu contoh affiliator yang telah berhasil adalah @vicky_rizqina, yang dimana banyak menginspirasi masyarakat Indonesia sehingga merubah perilaku mereka sehingga ingin mengikuti jejaknya menjadi seorang affiliator tiktok karena keberhasilannya yang telah terbukti dengan penjualan dan komisinya yang dapat dikategorikan tinggi,

Kehidupan masyarakat pasti selalu mengalami proses perubahan, karena pada dasarnya kehidupan sosial adalah dinamis, tidak ada masyarakat yang tidak mengalami perubahan, meski dalam taraf yang terkecil, masyarakat akan selalu berubah. Manusia adalah makhluk yang diciptakan sebagai makhluk dinamis, karena manusia akan terus berkembang dan mengalami perubahan dari waktu ke waktu.

Perubahan perilaku menjadi dua tanda antara masalah yang serius bersifat positif atau sebaliknya. Perubahan perilaku ini merupakan perubahan perilaku seseorang yang signifikan, biasanya dalam konteks yang negatif atau tidak sesuai dengan norma sosial atau nilai-nilai yang diterima secara luas. Namun pada kasus tiktok affiliate terdapat perubahan perilaku pada manusia yang dimana mengarah pada hal positif yaitu jumlah perkembangan peminat pada fitur tersebut yang semakin banyak digunakan pada setiap tahunnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perubahan perilaku pada masyarakat menjadi peminat tiktok affiliate dan keberhasilan affiliator dalam memberikan konten edukasi yang dapat mengubah perilaku pengguna tiktok menjadi affiliator.

METODE

Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah paradigma konstruktivisme. Paradigma konstruktivis merupakan paradigma yang hampir menempatkan observasi dan objektivitas pada lawan

¹ Idza Carolon, Grace Deborah Victoria, Sarah Dina, Muhammad Nastain, "Pengaruh Penggunaan New Media Tiktok terhadap pembentukan konsep diri generasi muda Indonesia 2022", Jurnal Ilmu Komunikasi dan Media Sosial, Vol.2 No.1 (Maret 2023).

² Narto Sutin, Rahmand Irawan Rizky, "Tiktok Menjadi Trend 2022 di Platform Sosial Media." Jurnal of Social and Political Science. Vol.3. No.1 (Januari 2023).



pemahaman dalam penemuan realitas. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, Adapun data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara. Sumber primer adalah peminat tiktok affiliate pada pengguna new media. Sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil referensi buku atau dokumentasi (jurnal, artikel, berita online) yang berhubungan pada penelitian ini. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan framing. Framing adalah pendekatan untuk melihat bagaimana realitas dibentuk dan dikonstruksi oleh media. Proses pembentukan konstruksi realitas itu, hasil akhirnya adalah adanya bagian tertentu dari realitas yang lebih menonjol dan lebih mudah dikenal.³

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tiktok sebagai media affiliate

Berdasarkan tujuan peneliti yang dikemukakan untuk mencapai tujuan, peneliti melakukan wawancara kepada 3 (tiga) narasumber yaitu pengguna new media pada aplikasi tiktok sebagai peminat tiktok Affiliate. Narasumber yang telah dipilih sesuai dengan kriteria dalam penelitian ini. Adapun hasil wawancara yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Pandemi Covid-19 membuat kenaikan rating pada penggunaan new media yang cukup signifikan karena sebagai pengganti aktivitas manusia di luar rumah. Tahun 2020 menjadi awal kehidupan baru bagi semua manusia yang mewajibkan seluruh kegiatan dilakukan secara online. Ketiga narasumber yang telah diwawancarai menggunakan aplikasi Tiktok sejak awal tahun 2020 yang dimana Covid-19 telah mewabah ke Indonesia. Ketiga narasumber tersebut menggunakan Aplikasi Tiktok pada awalnya sebagai media hiburan.
2. Tiktok memiliki berbagai macam video yang tersebar, mulai dari kisah kehidupan pribadi, *dance challenge*, tutorial pakaian, make up, dan sampai pada hal bisnis termasuk menjadi bagian dari peminat tiktok Affiliate atau Affiliator. Ketiga narasumber menjadi seorang Affiliator mulai dari tahun yang berbeda seperti inisial A.B mulai pada tahun 2021, D.F memulai Affiliate pada tahun 2022, dan A mulai pada tahun 2023.
3. Ketiga narasumber memiliki inspirator affiliate yang berbeda dan isi konten dari inspirator mereka. Inspirator D.F adalah Imas Fahri yang berisikan konten menjadi Affiliator dari pemula sampai pada seorang Affiliator yang lebih produktif sehingga dapat menginspirasi para pemula yang mau menjadi seorang Affiliator. Kemudian A.B terinspirasi dari konten akun Ayu Lestari yang mengedukasikan cara membuat tiktok Affiliate untuk mengetahui bahwa dengan mempromosikan dan melakukan review barang akan mendapatkan uang meskipun konsistensi harus ditetapkan. Inspirator dari A tidak menentu karena narasumber tersebut hanya mengikuti akun yang memiliki jumlah followers dan likes cukup besar dalam mengedukasi para peminat tiktok Affiliate.
4. Efek yang didapatkan dari inspirator tersebut menambah pemahaman mengenai tiktok Affiliate kepada ketiga narasumber. Narasumber berpendapat bahwa kesederhanaan yang dilakukan oleh inspirator mereka dan konsisten dalam membangun sebuah branding Affiliate membuat narasumber terinspirasi untuk berkegiatan yang lebih produktif sambil menghasilkan uang. Kemudian mempelajari cara agar pengunjung sering melihat video kita dengan mempelajari jam tayang untuk mengupload video, algoritma, musik yang sedang viral, dan lainnya.
5. Tiktok yang dipilih oleh ketiga narasumber dan digunakan sebagai media Affiliate karena bisa digunakan sebagai dua media yang pertama sebagai media hiburan dan kedua sebagai media pekerjaan. Aplikasi tiktok ini sangat cepat menyebarkan informasi berupa video ke khalayak, dan fitur affiliate sangat mudah dipahami dan digunakan sehingga aplikasi tersebut digunakan sebagai media Affiliate.
6. Keuntungan yang didapatkan dari tiktok Affiliate adalah membantu dalam hal perekonomian sebagai penambah pemasukan. Berbicara tentang ketiga narasumber sudah melakukan perbandingan komisi yang dimana tiktok affiliate dan platform lain hasilnya berbeda. Komisi dari tiktok affiliate lebih banyak dibandingkan dengan platform lain. Kemudian pembuatan video produk yang akan dijual juga sangat mudah, dan ada beberapa template yang dibuat khusus dari brand tersebut sehingga kita sebagai Affiliator langsung menggunakan template dan menambahkannya ke keranjang kuning. Jangkauan untuk menarik perhatian viewers melihat dan mengunjungi produk yang kita jual jauh lebih cepat progresnya pada aplikasi tiktok.

³ Ibid.112



Perubahan Perilaku Masyarakat

Penelitian dan observasi yang dilakukan peneliti menemukan bahwa dampak pada fitur tiktok affiliate membuat perubahan perilaku pengguna new media semakin meningkat dan mengubah bahwa pada awal muncul fitur ini tidak banyak peminat namun setelah beberapa akun menjelaskan konten edukasi mengenai cara kerja dari fitur ini sehingga membuat banyak pengguna aplikasi tiktok menjadi tertarik menggunakan fitur tersebut atau menjadi Affiliator.

Tanggapan dari ketiga narasumber setelah menjadi Affiliator pada aplikasi tiktok adalah perubahan perilaku pada kehidupan narasumber yaitu jauh lebih produktif, konsisten dalam mengerjakan suatu pekerjaan, dan hal yang paling utama adalah membantu para narasumber dalam menambah pemasukan. Perubahan perilaku yang terjadi pada awalnya narasumber hanya melihat video-video tentang keseharian khalayak dan terkadang tidak adanya unsur edukasi, namun setelah mengikuti konten edukasi dan menjadi seorang Affiliator, video yang ada pada beranda tiktok atau disebut sebagai fyp (for your page) terdapat banyak video edukasi sebagai wanita bisnis, wanita karir., serta produk yang sedang banyak dicari oleh masyarakat sehingga dapat membantu kenaikan algoritma pada video yang narasumber bagikan.

Peran Partisipatory Media Culture

Penelitian ini menemukan bahwa adanya Participatory Media Culture Theory atau teori partisipasi bahwa individu atau khalayak berkolaborasi atau mengambil peran sebagai konsumen sekaligus berperan sebagai produsen pada produk media dan setiap orang dapat memproduksi konten media yang dapat diunggah dan dibagikan dalam media dengan dukungan internet. Aktivitas masyarakat dalam partisipasi melalui new media ini tanpa disadari memunculkan perubahan perilaku yang dimana dapat mengambil dua peran dalam satu media.

Pembahasan

Meskipun terbelang baru dibandingkan aplikasi lainnya, namun aplikasi Tiktok sudah memikat hati para penggunanya. Afiliasi Tiktok dapat dijelaskan sebagai program bersama antara penjual dan pengguna Tiktok, yang tugasnya adalah meningkatkan penjualan dengan imbalan komisi bagi pengguna yang mempromosikan produk hingga terjual. Cara kerja Affiliate marketing adalah dengan cara mengarahkan calon konsumen agar membuka website di profil kita melalui link yang sudah disediakan khusus yang hanya dimiliki oleh pemasar. Link tersebut diperoleh dari penjual produk/jasa yang diberikan kepada kita, jika terdeteksi konsumen melakukan pembelian melalui link yang kita berikan dan terjadi transaksi pembelian maka kita akan mendapatkan komisi dari toko tersebut.

Hasil wawancara menunjukkan betapa efektifnya metode pemasaran afiliasi di Tiktok. Tiktok Affiliate tidak hanya memberikan pengaruh perilaku pada masyarakat yang memikat untuk menjadi seorang Affiliator dalam mempromosikan bisnis online tetapi juga menciptakan keuntungan untuk pengguna dalam mendapatkan uang. Tiktok affiliate telah mendorong serta mempengaruhi konsumen sehingga konsumen tertarik untuk mengenal dan menggunakan suatu produk.

Pemasaran afiliasi juga sangat bermanfaat bagi perusahaan terutama bagi perusahaan yang sedang mengembangkan bisnis mereka sehingga mencapai titik kesuksesan. Pertumbuhan penjualan untuk bisnis sangat dibantu oleh pendekatan pemasaran afiliasi. Konten yang disusun dengan menarik dapat mengedukasi siapapun yang melihat konten tersebut.

Keberhasilan suatu konten tiktok Affiliate dapat dilakukan dengan melakukan review disertai menunjukkan barang aslinya sehingga para pengguna ingin memiliki rasa penasaran terhadap produk tersebut. Ditambah dengan teknik editing video yang baik sangat berguna untuk menarik perhatian para viewers dari pengguna tiktok.⁴

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aplikasi tiktok berpengaruh besar terhadap perubahan perilaku masyarakat, salah satunya yaitu dengan adanya fitur Affiliate dan banyak nya masyarakat yang berhasil menjadikan fitur tersebut sebagai bisnis pribadi membuat masyarakat awam

⁴ Yunita, Heidy. "Peran Konten Promosi Spill Outfit di Tiktok pada Perilaku Konsumtif Remaja Putri Surabaya" JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan) Volume 6, Nomor 7, Juli 2023.



yang belum mengetahui tata cara penggunaan fitur tersebut terinspirasi dan ingin masuk dan menjadi affiliator.

Fitur tersebut juga membuat masyarakat ikut serta atau dapat berkolaborasi dalam hal afiliasi produk dengan new media sebagai bisnis pribadi yaitu affiliate. Keberhasilan tersebut didapatkan dengan konsentrasi penuh dan belajar dengan membuka konten-konten edukasi mengenai Affiliate, dari hal tersebut dapat dibuktikan dengan keberhasilan Affiliator yang telah menginspirasi masyarakat dan menciptakan peluang untuk menambah penghasilan.

DAFTAR PUSTAKA

Dina, Muhammad Nastain, "*Pengaruh Penggunaan New Media Tiktok terhadap pembentukan konsep diri generasi muda Indonesia 2022*", Jurnal Ilmu Komunikasi dan Media Sosial, Vol.2 No.1 (Maret 2023).

Narto Sutin, Rahmand Irawan Rizky, "*Tiktok Menjadi Trend 2022 di Platform Sosial Media.*"Jurnal of Social and Polotical Science. Vol.3. No.1 (Januari 2023).

Nurhayati dan Endang Fauziati, "*Pendekatan Konstruktivisme dalam Pembelajaran Tematik Terpadu di SD Negeri Sumogawe 01 Kab.Semarang*", Jurnal Papeda : Vol.3 No,2 (Juli 2021).

Ricky Enge Mawara, "*Dampak Penggunaan Aplikasi Tiktok Terhadap Perubahan Perilaku Social Mahasiswa Prodi PPKn*", Phinisi Integration Review, Vol.6, NO.2, (Juni 2023).

Siti Qona'ah dan A Munanjar, "*Konstruksi Sosial Media Massa Pada Iklan Lux Versi "Botanicals All-In-One Megical"*" Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol.8 No.2 (September 2021).

Yunita, Heidy. "Peran Konten Promosi Spill Outfit di Tiktok pada Perilaku Konsumtif Remaja Putri Surabaya" JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan) Volume 6, Nomor 7, Juli 2023.