

BAB II

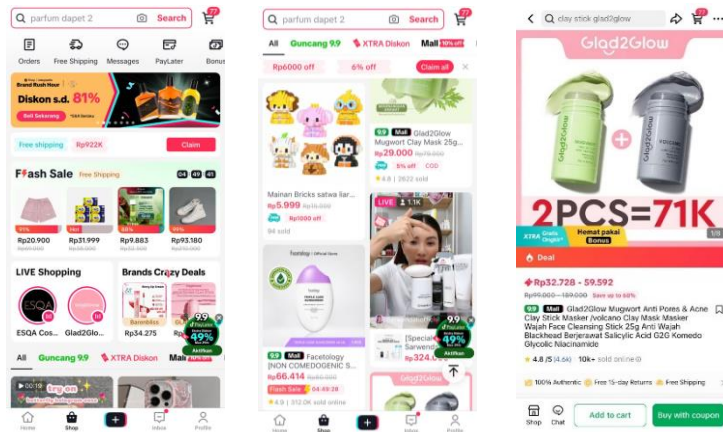
AFFILIATE MARKETING DALAM SOCIAL COMMERCE TIKTOK SHOP

Bab ini menjelaskan gambaran umum terkait sistem pemasaran *affiliate* dalam *social commerce* TikTok Shop. Bab ini membantu memahami bagaimana konten TikTok Affiliate dapat meningkatkan minat beli di *social commerce* TikTok Shop.

2.1. Social Commerce TikTok Shop

Dengan bergabungnya TikTok Indonesia dengan Tokopedia pada Desember 2023, menjadikan TikTok sebagai *social commerce* yakni, gabungan dari media sosial dengan *e-commerce*. TikTok kini dapat mempromosikan produk sekaligus menjadi *platform* kegiatan jual-beli interaktif secara resmi di Indonesia. Goto mencatat pengguna aktif TikTok Shop Indonesia edisi Februari 2024 mencapai 125 juta pengguna dan berpotensi menjangkau hingga 143 juta pengguna aktif bulanan (Adi Ahdiat, 2024). Jumlah toko yang mendaftar TikTok Shop pun terus bertambah sebesar 30,5% hingga Februari 2024 (KaloData, 2024). Pada gambar 2.1, riset Kompas.co.id menunjukkan bahwa *market share* TikTok Shop pada Februari 2024 didominasi dengan kategori produk perawatan & kecantikan sebesar 71,8%, produk makanan dan minuman sebesar 17,2%, produk kesehatan sebesar 8,2%, dan sisanya oleh kategori produk ibu dan anak (Kompas.co.id, 2024).

Gambar 2. 2 Top Kategori TikTok Shop



Sumber: www.instagram.com/@compas.co.id

Gambar 2. 1 Tampilan TikTok Shop

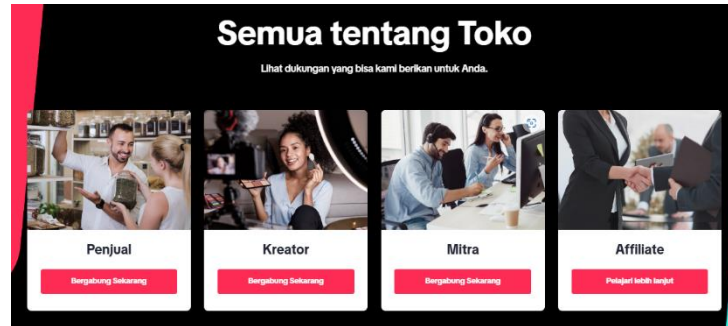


Sumber: www.TikTok.com

Pada gambar 2.2 dapat dilihat bahwa TikTok Shop memiliki menu halaman tersendiri dalam aplikasi TikTok yang dilengkapi fitur-fitur layaknya *e-commerce* seperti fitur pencarian, keranjang belanja, menu pesanan dan pesan, diskon dan *voucher* belanja, *live shopping*, katalog produk, tampilan gambar/video produk yang disertai dengan informasi deskripsi produk, harga, *rating*, *review*, hingga jumlah barang yang sudah terjual. TikTok juga menyediakan beberapa program untuk mendukung

kegiatan promosi dan jual beli seperti program khusus untuk penjual, kreator, mitra, dan program *affiliate*.

Gambar 2. 3 Layanan TikTok Shop



Sumber: www.seller-id.tiktok.com

2.2. Program TikTok Affiliate

Program TikTok Affiliate adalah program pemasaran afiliasi dalam media sosial TikTok yang menghubungkan para konten kreator dan penjual melalui kreativitas dan sistem komisi. TikTok Affiliate dioperasikan kembali secara bersamaan dengan TikTok Shop dan menjadi sarana dalam menghubungkan konten TikTok dengan TikTok Shop. Gambar 2.4 menunjukkan hasil riset oleh SnapCart “Tren Program Afiliasi dalam Dunia *E-Commerce*” bahwa program TikTok Affiliate menempati posisi kedua yakni sebesar 27% setelah Shopee Affiliate dengan kategori *beauty* (27%) dan *fashion* (24%) sebagai kategori produk dengan nilai transaksi tertinggi (Snapcart, 2023).

Gambar 2. 4 Data Program Affiliate di Indonesia



Sumber: www.snapcart.global.com

Program TikTok Affiliate menjadi sebuah sistem pemasaran baru untuk *brand* dan kesempatan monetisasi bagi para konten kreator. Melalui program ini, penjual dapat mencari konten kreator untuk mempromosikan produknya dan hanya perlu membayar ketika pembelian dilakukan, sedangkan konten kreator dapat mempromosikan produk atau *brand* melalui konten dan mendapatkan komisi ketika penonton membeli produk melalui kontennya. Untuk bergabung dalam program ini, baik penjual maupun konten kreator harus mendaftar terlebih dahulu dan memenuhi syarat yang diberikan oleh platform afiliasi.

2.2.1. Penjual (*Merchant*)

Dalam program TikTok Affiliate, penjual selaku *merchant* harus memiliki akun TikTok Shop terlebih dahulu dengan mendaftar di TikTok Seller Center sehingga penjual dapat menampilkan etalase

produk melalui TikTok Shop. Penjual juga harus memastikan produk yang dijual sesuai dengan kebijakan TikTok dan telah terverifikasi serta memiliki reputasi yang baik. Penjual dapat mendaftarkan akun TikTok Shopnya untuk program TikTok Affiliate pada situs TikTok Seller Center dan selanjutnya penjual dapat mencari, mengatur, dan berkolaborasi dengan para *content creator* program afiliasi yang sesuai dengan target audiens penjual untuk menarik lebih banyak konsumen.

2.2.2. Content Creator (Affiliator)

Setiap pengguna TikTok dapat menjadi *content creator* dan berhak mengunggah konten apapun secara bebas sesuai dengan kebijakan TikTok. Oleh karena itu, *content creator* dapat menjadi *influencer* yang dapat mempersuasi sesama penggunanya terkait berbagai bidang. Dalam hal minat beli, survei DNVB (2024c) mencatat bahwa 94% orang Indonesia mudah terpersuasi oleh *influencers*. Pada gambar 2.5, riset DNVB membagi *influencers* ke dalam 4 level berdasarkan jumlah pengikutnya yakni, tingkat nano (<10.000 pengikut), mikro (10.000-100.000 pengikut), makro (100.000-1.000.000 pengikut), dan mega (>1.000.000 pengikut). DNVB (2024) juga menyatakan bahwa *micro influencers* cenderung lebih digemari audiens karena peluang konversi dianggap lebih besar.

Gambar 2. 5 Kategorisasi *Influencer*



Sumber: www.instagram.com/@dnvb.id

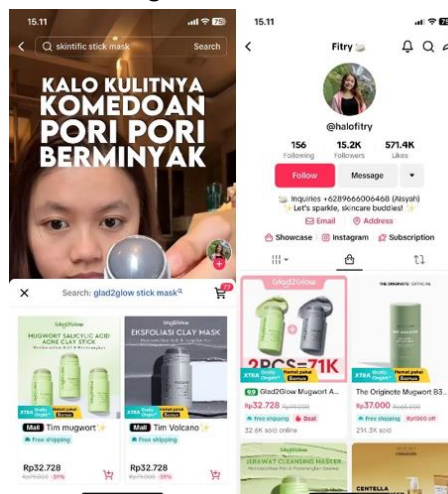
Meskipun begitu, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi semua *content creator* untuk mendaftar TikTok Affiliate sebagai afiliator yakni; berusia minimal 18 tahun, memiliki akun TikTok dengan jumlah pengikut minimal 100 dan akun telah terverifikasi, serta memiliki rekening bank untuk menerima komisi. Setelah syarat terpenuhi, kreator dapat mendaftar sebagai afiliator di TikTok Seller Center.

Gambar 2. 6 Fitur Konten TikTok Affiliate



Sumber: www.Tiktok.com

Gambar 2. 7 Tampilan Keranjang Kuning & Laman Affiliator



Sumber: www.Tiktok.com/@halofitry

Gambar 2.6 menunjukkan contoh tampilan konten TikTok Affiliate. Hal yang membedakan konten afiliasi dengan konten biasa dapat ditandai dengan disematkannya fitur “keranjang kuning” pada

konten. Ketika keranjang kuning di klik, maka akan keluar tampilan etalase produk yang digunakan. Konten afiliasi akan langsung terhubung dengan laman TikTok Shop sehingga dapat memudahkan konsumen dalam mencari informasi lebih lengkap dan mempercepat proses transaksi. Akun kreator yang tergabung dalam afiliasi juga dapat dibedakan dengan adanya etalase produk pada laman profilnya.

Dalam menjalankan program TikTok Affiliate, afiliator harus mencari produk yang terdaftar program afiliasi dan mendapatkan izin untuk menjual produk tersebut. Setelah itu, afiliator wajib mencantumkan informasi kontak personal, dan menambahkan produk pada etalase keranjang diakunnya seperti pada gambar 2.7. Penjual kemudian akan mengirimkan sampel produk kepada afiliator untuk dipromosikan melalui konten. Dengan begitu, produk/*brand* dapat dipromosikan secara luas melalui *content creator*. Afiliator akan mendapatkan komisi setiap ada pembelian melalui kontennya.