

**AFFILIATE MARKETING
E-COMMERCE**

**Dosen Mata Kuliah:
Wartariyus S.Kom, M.T.I.**



Disusun Oleh:
Nama : Marvella Rizkia Fitra
NPM : 2313025044

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
JURUSAN PENDIDIKAN MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2025**

Sumber: Influencer Marketing Hub. (2024). *The State of Affiliate Marketing Report 2024*. Influencer Marketing Hub.

1. Sebutkan dan jelaskan model pembayaran yang umum digunakan dalam *Affiliate Marketing*.

Jawab:

- 1) Pay Per Sale (PPS)

Afiliasi memperoleh komisi ketika konsumen benar-benar melakukan pembelian melalui link afiliasi. Sistem ini mengutamakan hasil akhir berupa transaksi sehingga risiko untuk merchant lebih rendah.

- 2) Pay Per Click (PPC)

Afiliasi dibayar berdasarkan jumlah klik yang berhasil diarahkan ke website merchant. Tidak perlu ada transaksi. Model ini fokus pada trafik, bukan penjualan.

- 3) Pay Per Lead (PPL)

Komisi diberikan ketika pengguna melakukan tindakan tertentu, misalnya mendaftar akun, mengisi form, atau mencoba trial. Model ini cocok untuk layanan berbasis subscription atau aplikasi.

- 4) Pay Per Install (PPI)

Biasanya digunakan untuk aplikasi. Komisi didapat jika pengguna menginstal aplikasi melalui link afiliasi.

2. Apa perbedaan antara model *Pay Per Sale*, *Pay Per Click*, dan *Pay Per Lead*?

Jawab:

- a. PPS, Dibayar ketika terjadi *penjualan*. Risiko lebih tinggi bagi afiliasi karena butuh konversi nyata.
- b. PPC, Dibayar hanya dari *klik*. Tidak perlu ada transaksi sehingga lebih mudah bagi afiliasi.
- c. PPL, Dibayar ketika terjadi *lead* (misal isi form). Level kesulitannya di tengah-tengah antara PPC dan PPS.

3. Mengapa beberapa program afiliasi lebih memilih menggunakan model *Pay Per Sale* dibandingkan model lainnya?

Jawab:

- 1) Merchant hanya membayar ketika mereka mendapatkan pendapatan nyata.
- 2) Risiko kerugian lebih kecil karena tidak membayar untuk klik atau lead yang belum tentu menguntungkan.
- 3) Lebih mudah mengevaluasi efektivitas afiliasi karena hasilnya benar-benar terukur.
- 4) Menghindari klik palsu atau spam yang sering terjadi pada model PPC.

4. Apa saja jenis-jenis *Affiliate Marketing* yang umum digunakan?

Jawab:

- a. Content Affiliate

Afiliasi menggunakan blog, website, atau artikel untuk menulis review, panduan, atau rekomendasi produk.

- b. Influencer Affiliate
Influencer mempromosikan produk melalui media sosial dan memasukkan link atau kode afiliasi.
- c. Coupon/Deal Affiliate
Website menyediakan kode promo dan diskon untuk mendorong pembeli.
- d. Email Affiliate
Afiliasi memanfaatkan email marketing untuk mengirim rekomendasi produk ke pelanggan.
- e. Comparison Affiliate
Situs membandingkan harga atau fitur produk untuk memudahkan konsumen memilih.
- f. Paid Ads Affiliate
Afiliasi menjalankan iklan berbayar (Google Ads/FB Ads) untuk menarik trafik ke link afiliasi.

5. Bagaimana cara influencer memanfaatkan *Affiliate Marketing* untuk mendapatkan penghasilan?

Jawab:

- 1) Membuat konten yang menonjolkan manfaat produk seperti review, tutorial, atau unboxing.
- 2) Menggunakan link afiliasi di bio, caption, atau deskripsi video.
- 3) Menambahkan kode promo agar follower tertarik membeli.
- 4) Menggabungkan strategi storytelling agar audiens merasa percaya dan akhirnya membeli.
- 5) Influencer menerima komisi dari setiap pembelian atau tindakan yang dilakukan melalui link mereka.

6. Mengapa pemasaran berbasis ulasan produk menjadi efektif dalam *Affiliate Marketing*?

Jawab:

- 1) Ulasan memberikan bukti sosial yang membuat konsumen yakin bahwa produk tersebut benar-benar digunakan.
- 2) Konsumen cenderung percaya pada pengalaman pengguna lain dibanding promosi langsung dari brand.
- 3) Review membantu audiens memahami fungsi, kualitas, dan hasil nyata dari produk.
- 4) Menurut laporan Influencer Marketing Hub, konten ulasan dapat meningkatkan niat beli secara signifikan.

7. Bagaimana cara memilih produk yang tepat untuk dipromosikan dalam *Affiliate Marketing*?

Jawab:

- 1) Pilih produk yang relevan dengan niche konten, agar promosi lebih natural.
- 2) Prioritaskan produk dengan permintaan tinggi atau sedang tren.

- 3) Periksa reputasi brand serta rating produk untuk menghindari komplain dari audiens.
 - 4) Pastikan komisi yang ditawarkan sesuai dengan usaha pemasaran yang dilakukan.
 - 5) Sebisa mungkin gunakan produk tersebut agar review lebih meyakinkan.
8. Mengapa penting bagi afiliasi untuk memahami audiens mereka dalam menjalankan *Affiliate Marketing*?
- Jawab:
- 1) Mengetahui minat, kebutuhan, dan daya beli audiens membantu memilih produk yang tepat.
 - 2) Konten yang sesuai dengan karakter audiens lebih mudah menghasilkan klik dan penjualan.
 - 3) Setiap platform memiliki jenis audiens berbeda sehingga strategi promosi juga perlu disesuaikan.
 - 4) Memahami audiens menciptakan hubungan yang lebih kuat dan membangun kepercayaan.
9. Apa manfaat menggunakan SEO dalam konten *Affiliate Marketing*?
- Jawab:
- 1) SEO membantu konten muncul di halaman pertama mesin pencari sehingga lebih mudah ditemukan.
 - 2) Mendapatkan trafik organik tanpa biaya iklan.
 - 3) Pengunjung yang datang dari pencarian biasanya memiliki minat beli yang tinggi.
 - 4) Konten dengan SEO yang baik bisa menghasilkan pendapatan jangka panjang.
10. Sebutkan beberapa strategi untuk membangun kepercayaan audiens terhadap produk afiliasi.
- Jawab:
- 1) Berikan ulasan yang objektif dan sertakan kelebihan serta kekurangan produk.
 - 2) Gunakan bukti nyata seperti foto atau video penggunaan.
 - 3) Jelaskan secara transparan bahwa link adalah link afiliasi.
 - 4) Konsisten membuat konten yang informatif dan tidak menyesatkan.
 - 5) Hindari mempromosikan produk yang tidak berkualitas.
11. Apa saja tantangan yang sering dihadapi oleh afiliasi dalam menjalankan *Affiliate Marketing*?
- Jawab:
- 1) Persaingan yang semakin ketat antar afiliasi, terutama pada produk populer.
 - 2) Perubahan algoritma media sosial dan Google yang memengaruhi jangkauan konten.
 - 3) Komisi rendah pada beberapa platform e-commerce.
 - 4) Produk yang dipromosikan tidak selalu sesuai standar kualitas audiens.
 - 5) Ketergantungan pada kebijakan merchant atau platform.

12. Mengapa persaingan dalam *Affiliate Marketing* bisa menjadi tantangan tersendiri bagi pemasar?

Jawab:

- 1) Banyak afiliasi mempromosikan produk yang sama sehingga sulit menonjol.
- 2) Konten harus semakin kreatif agar bisa menarik perhatian audiens.
- 3) Afiliasi dengan jumlah follower besar biasanya mendominasi pasar.
- 4) Niche populer seperti kecantikan atau fashion memiliki kompetisi sangat tinggi.

13. Bagaimana cara afiliasi mengatasi keterbatasan kontrol terhadap produk yang mereka promosikan?

Jawab:

- 1) Memeriksa produk terlebih dahulu melalui review pelanggan lain.
- 2) Fokus pada edukasi dan kejujuran kepada audiens agar reputasi terjaga.
- 3) Hanya memilih merchant yang memiliki pelayanan baik dan kredibel.
- 4) Membangun konten berdasarkan pengalaman pribadi sehingga lebih autentik.

14. Sebutkan beberapa alat bantu yang umum digunakan dalam *Affiliate Marketing*.

Jawab:

- Google Analytics untuk melacak trafik dan sumber pengunjung.
- Bit.ly/Rebrandly untuk mempersingkat link dan memonitor klik.
- Canva/CapCut untuk membuat desain visual dan konten video.
- WordPress/Blogger untuk membangun website atau blog afiliasi.
- Ahrefs/SEMrush untuk riset kata kunci dan kekuatan SEO.
- TikTok Creative Center untuk analisis tren konten dan produk.

15. Bagaimana *Google Analytics* dapat membantu dalam pelacakan performa kampanye afiliasi?

Jawab:

- 1) Menunjukkan dari mana pengunjung datang (organik, sosial media, iklan).
- 2) Mengukur jumlah klik pada link afiliasi.
- 3) Menganalisis halaman mana yang paling efektif menghasilkan konversi.
- 4) Membantu afiliasi membuat strategi konten yang lebih tepat berdasarkan data.