

Tugas Mandiri Affiliate Marketing

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Kuliah

Mata Kuliah: E-Commerce

Dosen Pengampu:

Indah Khoeirunnisa, S.Pd., M.Pd.

Wartariyus, S.Kom., M.T.I.

Radinal Fadli, S.Pd., M.Pd.T.



Disusun Oleh:

Nama: M. Tegar Dwi Prakoso

NPM: 2313025024

Kelas: PTI B 23

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2025

Sumber yang digunakan: Siagian, T. M. N. (2023). *Strategi pemasaran affiliate marketing dalam meningkatkan penjualan online*. Jurnal Administrasi Bisnis Modern, 5(1), 57–65.

<https://ejournal.uhn.ac.id/index.php/jabn/article/view/2899/1405>

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

Jawab:

- Pay Per Sale (PPS)

Afiliasi dibayar ketika terjadi penjualan. Ini model paling populer karena langsung menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

- Pay Per Click (PPC)

Pembayaran diberikan berdasarkan jumlah klik pada link afiliasi. Cocok untuk kampanye yang fokus pada awareness.

- Pay Per Lead (PPL)

Komisi diberikan ketika audiens melakukan aksi seperti registrasi, isi form, atau daftar trial.

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

Jawab:

- PPS: Dibayar hanya jika terjadi pembelian → risiko kecil bagi brand.
- PPC: Dibayar setiap klik → lebih berisiko karena tidak menjamin penjualan.
- PPL: Dibayar ketika audiens menjadi “lead” → cocok untuk bisnis yang butuh data pelanggan.

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

Jawab:

Karena model ini memberikan risiko paling kecil bagi perusahaan. Mereka hanya mengeluarkan biaya ketika mendapatkan pemasukan nyata dari penjualan. Dengan begitu, perusahaan bisa menjaga efisiensi anggaran pemasaran dan memastikan komisi hanya dibayarkan jika terjadi konversi.

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

Jawab:

- Content Affiliate: Ulasan, blog, artikel.
→ Fokus pada konten informatif.

- Influencer Affiliate: Dipromosikan oleh influencer.
→ Mengandalkan kepercayaan followers.
- Coupon/Discount Affiliate: Penyedia kode promo.
→ Menarik pengguna yang sensitif harga.
- Email Marketing Affiliate: Promosi via email list.
→ Efektif untuk audiens loyal.
- Paid Ads Affiliate: Menggunakan iklan berbayar.
→ Lebih cepat menjangkau pasar.

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

Jawab:

Influencer menggunakan kode promo atau link afiliasi di caption, story, atau video. Ketika followers membeli produk melalui link tersebut, influencer mendapat komisi.

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

Jawab:

Karena ulasan memberikan social proof. Konsumen cenderung percaya pengalaman pengguna lain dibanding iklan formal. Ulasan membantu mereka memahami kelebihan, kekurangan, dan kualitas produk sebelum membeli.

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

Jawab:

- Sesuai niche dan minat audiens.
- Brand kredibel dan tepercaya.
- Produk memiliki review bagus.
- Komisi masuk akal dan kompetitif.
- Permintaan pasar stabil.

Produk yang relevan meningkatkan peluang konversi dan membuat audiens merasa konten lebih natural.

8. Mengapa penting bagi afiliasi untuk memahami audiens mereka dalam menjalankan *Affiliate Marketing*?

Jawab:

Karena promosi hanya efektif jika sesuai dengan kebutuhan, minat, dan perilaku audiens. Tanpa pemahaman audiens, afiliasi bisa mempromosikan produk yang tidak relevan sehingga hasilnya minim konversi dan menurunkan kepercayaan.

9. Apa manfaat menggunakan SEO dalam konten *Affiliate Marketing*?

Jawab:

SEO membantu konten afiliasi muncul di halaman pertama mesin pencari, sehingga mendatangkan trafik organik tanpa biaya iklan. Dengan trafik yang stabil, peluang klik terhadap link afiliasi juga meningkat, membuat pendapatan lebih konsisten.

10. Sebutkan beberapa strategi untuk membangun kepercayaan audiens terhadap produk afiliasi.

Jawab:

- Berikan ulasan jujur, termasuk kelemahan produk.
- Tampilkan bukti penggunaan nyata.
- Transparan bahwa link mengandung komisi.
- Jangan berlebihan dalam klaim.
- Konsisten membuat konten berkualitas.

11. Apa saja tantangan yang sering dihadapi oleh afiliasi dalam menjalankan *Affiliate Marketing*?

Jawab:

- Persaingan tinggi.
- Algoritma mesin pencari berubah.
- Komisi bisa turun kapan saja.
- Tidak bisa mengontrol kualitas produk.
- Perlu adaptasi terhadap tren digital.

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

Jawab:

Karena banyak afiliasi mempromosikan produk yang sama sehingga sulit membedakan diri. Semua berlomba-lomba mendapatkan ranking SEO, klik produk, dan komisi.

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

Jawab:

Afiliasi bisa fokus pada edukasi audiens, menjelaskan secara objektif, dan memberikan disclaimer bahwa produk sepenuhnya tanggung jawab vendor. Memilih brand berkualitas yang sudah terpercaya juga membantu meminimalkan risiko.

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

Jawab:

- Google Analytics untuk pelacakan data
- Google Search Console untuk performa SEO
- Plugin WordPress SEO
- Bitly untuk shortened link
- Canva untuk desain konten
- Platform seperti Awin, Impact, Shopee Affiliate, dan Tokopedia Affiliate untuk kampanye afiliasi.

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

Jawab:

Google Analytics membantu afiliasi mengetahui:

- Dari mana trafik datang.
- Halaman mana yang paling menghasilkan klik.
- Berapa lama pengguna tinggal di halaman.
- Konten mana yang performanya terbaik.

Data ini memandu afiliasi untuk mengoptimalkan strategi mereka.