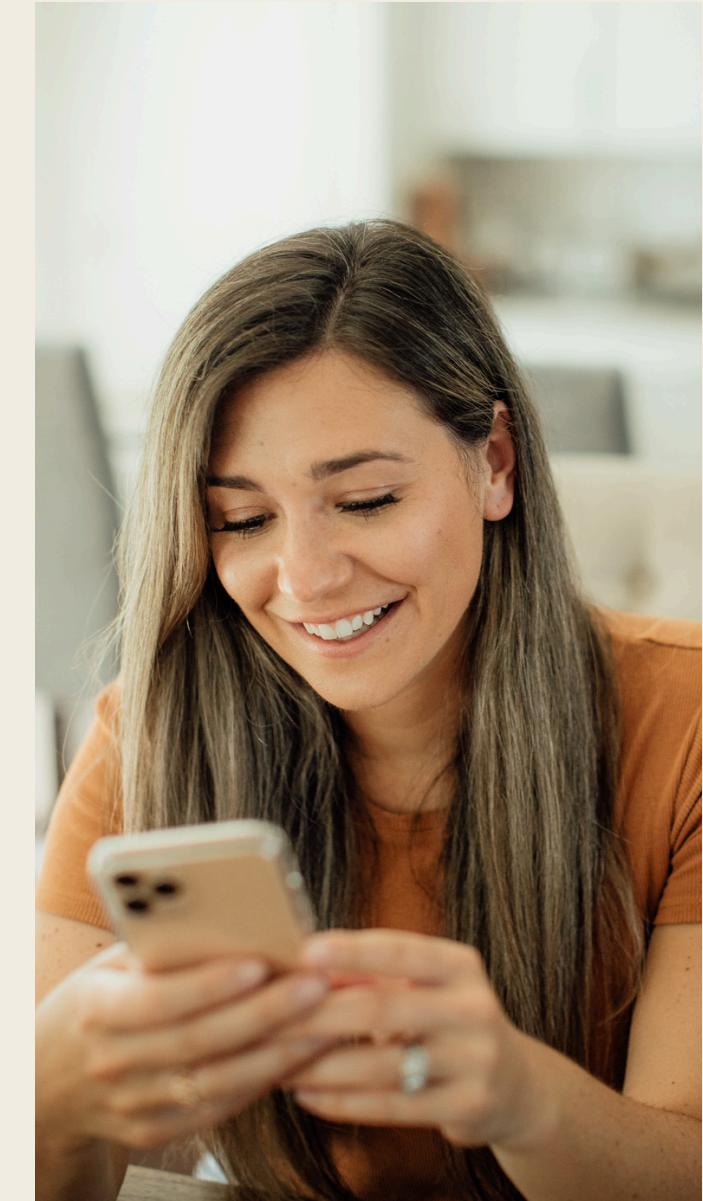


E-COMMERCE

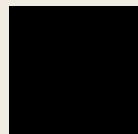
AFFILIATE MAKETING

SISKA SEPTIANA
2313025054



Apa itu affiliate marketing?

Affiliate marketing adalah strategi pemasaran di mana seseorang (afiliasi) mempromosikan produk atau layanan milik perusahaan, lalu mendapatkan komisi ketika terjadi tindakan tertentu seperti pembelian, klik, atau pendaftaran melalui link afiliasinya.



jenis metode pembayaran Affiliate Marketing

1. Pay Per Sale (PPS)

Afiliasi mendapat komisi jika terjadi penjualan melalui link afiliasi.

Biasanya berupa persentase dari nilai transaksi.

2. Pay Per Click (PPC)

Afiliasi dibayar berdasarkan jumlah klik pada tautan, tanpa perlu penjualan.

3. Pay Per Lead (PPL)

Komisi diberikan ketika pengguna melakukan aksi tertentu seperti daftar akun, isi formulir, atau subscribe email.

4. Pay Per Install (PPI)

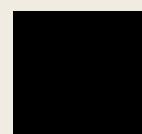
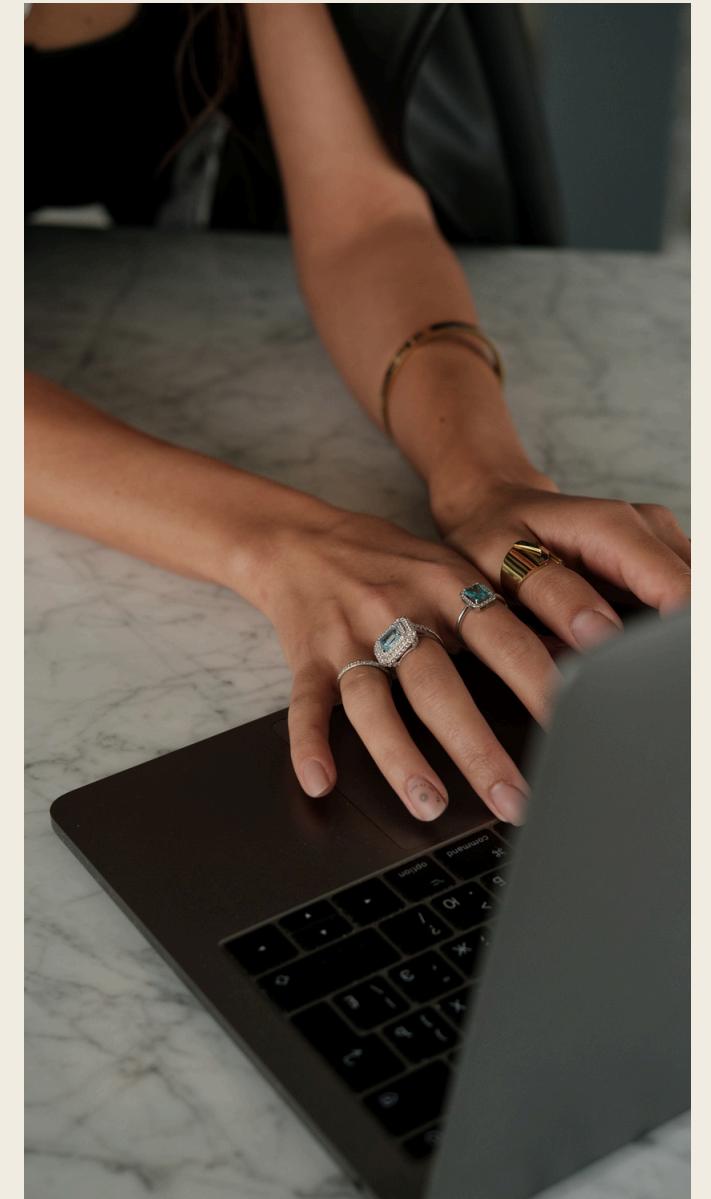
Digunakan pada promosi aplikasi. Afiliasi dibayar ketika pengguna menginstal aplikasi dari link afiliasi.

5. Revenue Sharing (RevShare)

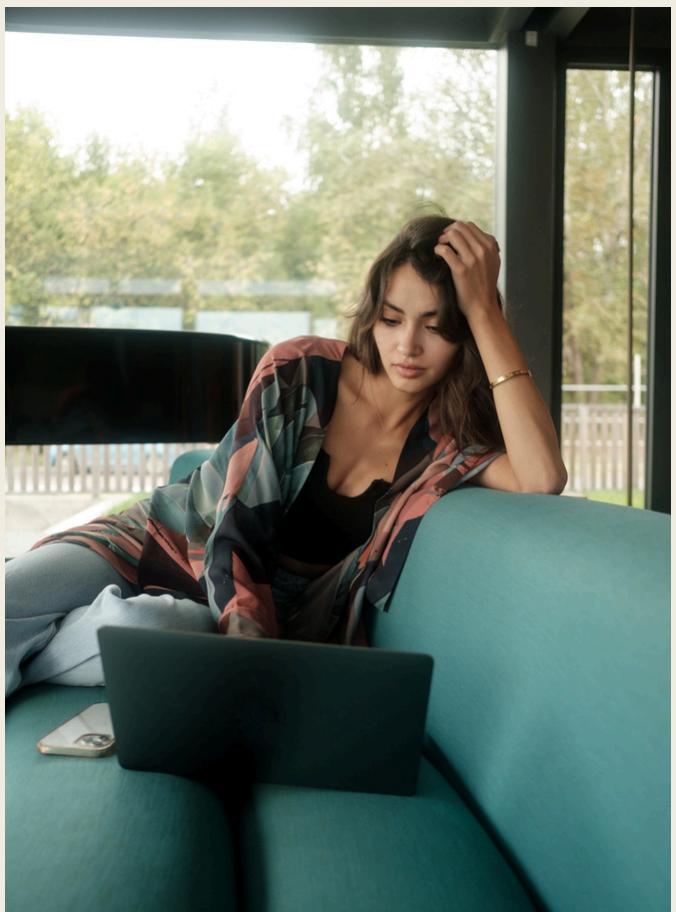
Afiliasi menerima bagi hasil pendapatan secara berkala, misalnya pada layanan berlangganan.

6. Hybrid Model

Kombinasi dua metode, misalnya PPC + PPS atau PPL + PPS, sehingga afiliasi bisa mendapat lebih dari satu jenis komisi.



perbedaan antara model Pay Per Sale, Pay Per Click, dan Pay Per Lead



Pay Per Sale (PPS)

- Komisi diberikan hanya jika ada penjualan.
- Risiko rendah bagi pedagang.
- Konversi jelas: klik → beli → komisi.

Pay Per Click (PPC)

- Afiliasi dibayar setiap klik, tanpa perlu aksi lanjut.
- Cocok untuk meningkatkan traffic.
- Risiko lebih tinggi bagi pedagang karena tidak menjamin konversi.

Pay Per Lead (PPL)

- Komisi didapat ketika pengguna menghasilkan lead, seperti daftar, isi form, atau subscribe.
- Cocok untuk bisnis yang ingin mengumpulkan data calon pelanggan.

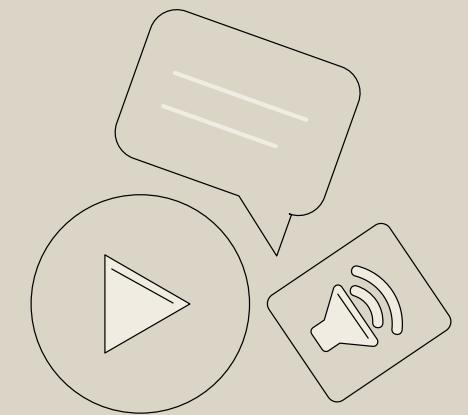


Alasan Program Afiliasi Memilih Pay Per Sale (PPS)

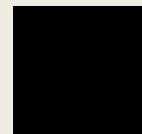
Model PPS dipilih karena paling aman dan efisien bagi penjual. Komisi hanya dibayar jika terjadi penjualan, sehingga tidak ada biaya yang terbuang seperti pada PPC (yang hanya mengandalkan klik) atau PPL (yang hanya mengandalkan pendaftaran).

Keuntungan utamanya:

- Risiko biaya sangat rendah.
- ROI lebih jelas karena komisi = pendapatan nyata.
- Menghindari klik/lead palsu.
- Afiliasi terdorong membuat konten yang benar-benar menghasilkan penjualan.
- Cocok untuk produk bernilai tinggi seperti software, gadget, kursus online, dan layanan langganan.



CONTENT MADE BY
THE INFLUENCER OR
BRAND



e-commerce

Jenis-Jenis Affiliate Marketing

- Afiliasi Konten – Melalui blog/artikel yang berisi rekomendasi produk dengan link afiliasi.
- Afiliasi Influencer – Promosi lewat media sosial menggunakan link atau kode diskon.
- Afiliasi Ulasan/Perbandingan – Review, ulasan produk, dan perbandingan dua produk.
- Afiliasi Kupon/Diskon – Website atau akun yang menyediakan kode promo.
- Afiliasi Email – Promosi melalui newsletter atau mailing list.
- Afiliasi Media Sosial – Konten singkat seperti reel, story, dan postingan.
- Afiliasi PPC – Menggunakan iklan berbayar untuk mendorong traffic.
- Afiliasi Niche – Fokus pada kategori tertentu (kecantikan, teknologi, kesehatan, dll).
- Sub-Affiliate Network – Afiliasi yang mengelola jaringan afiliasi lain dan mendapat komisi tambahan.

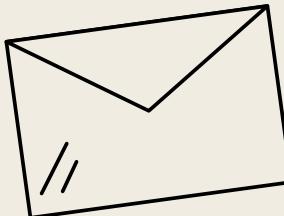
CONTENT MADE BY
A UGC CREATOR



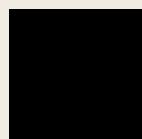
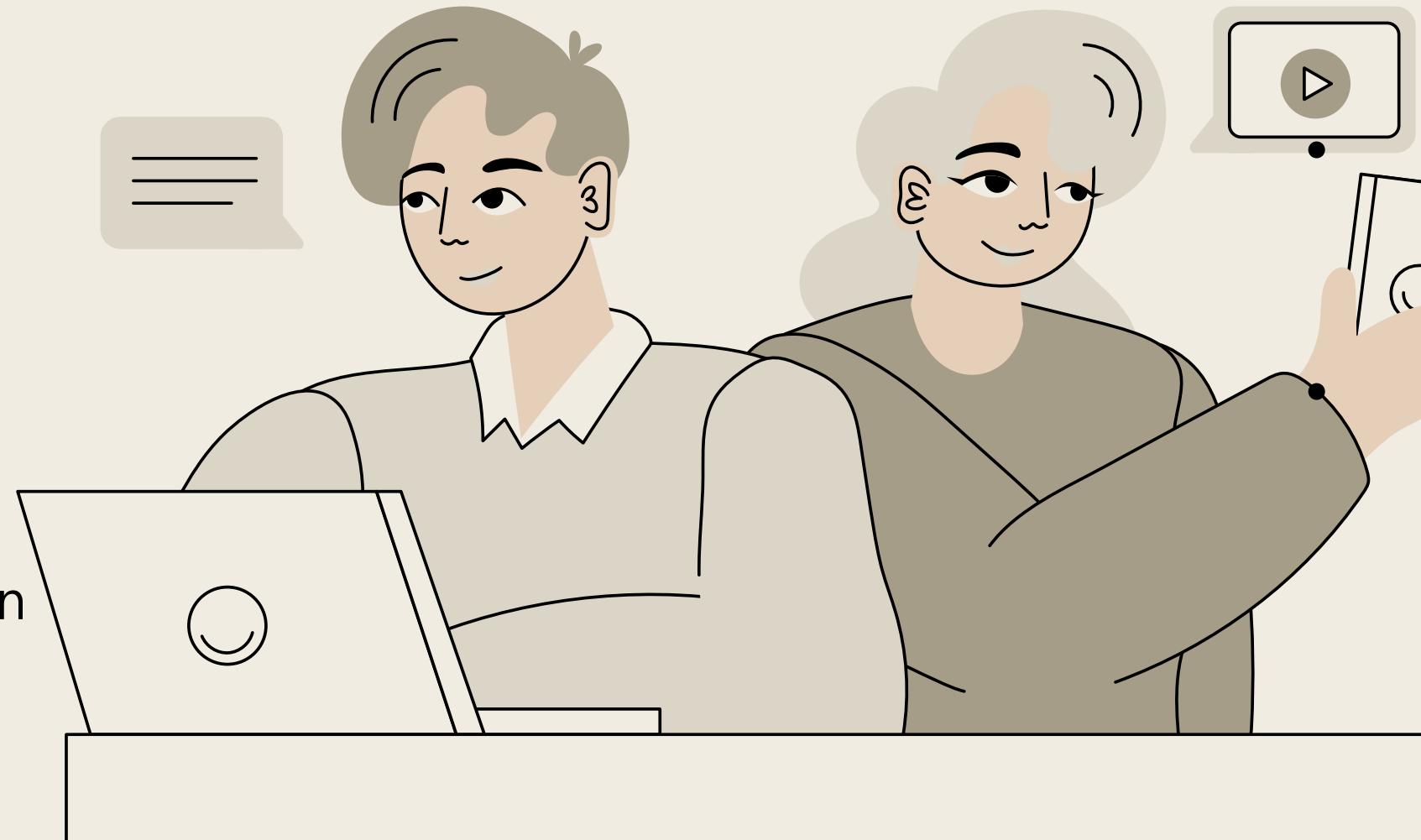
e-commerce

Cara Influencer Mendapatkan Penghasilan dari Affiliate Marketing

- Membuat konten ulasan atau rekomendasi produk.
- Menyisipkan link afiliasi di caption, bio, atau deskripsi video.
- Menggunakan kode promo khusus untuk pengikut.
- Membuat tutorial penggunaan produk.



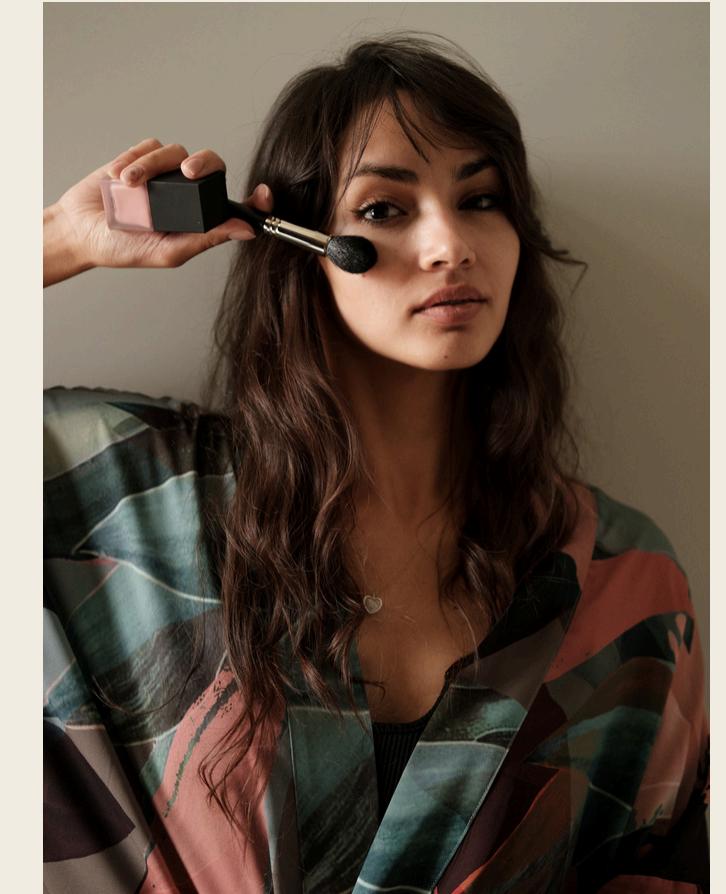
- Menampilkan produk dalam konten harian agar terlihat alami
- Menggunakan fitur belanja langsung seperti TikTok Shop atau IG Live
- Fokus pada niche tertentu agar promosi lebih relevan dan meyakinkan.



MENGAPA PEMASARAN BERBASIS ULASAN PRODUK MENJADI EFEKTIF DALAM AFFILIATE MARKETING?

Pemasaran berbasis ulasan produk efektif karena memberikan informasi yang jelas dan detail kepada calon pembeli. Ulasan dianggap lebih objektif daripada iklan sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen.

Afiliasi dapat menunjukkan pengalaman penggunaan nyata, membuat pembeli lebih mudah membayangkan manfaat produk. Konsumen juga merasa lebih yakin karena mendapat referensi dari pengguna lain. Hal ini mendorong keputusan pembelian menjadi lebih cepat dan meyakinkan.



Cara Memilih Produk yang Tepat untuk Dipromosikan dalam Affiliate Marketing

Memilih produk yang tepat sangat penting agar promosi sesuai dengan minat dan kebutuhan audiens. Produk harus relevan dengan niche, berkualitas baik, dan memiliki peluang keuntungan yang jelas. Afiliasi juga perlu memastikan promosi terasa alami agar tidak terkesan memaksakan. Selain itu, reputasi penjual dan besaran komisi menjadi faktor penting yang memengaruhi keberhasilan kampanye afiliasi.

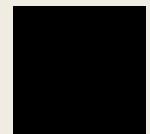


Mengapa penting bagi afiliasi untuk memahami audiens mereka dalam menjalankan Affiliate Marketing?

Memahami audiens penting karena membantu afiliasi memilih produk yang sesuai dan membuat konten yang relevan. Ketika konten tepat sasaran, peluang konversi meningkat. Selain itu, pemahaman audiens membangun kepercayaan sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan.



Thank you!



Ingoude
Company