

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Aplikasi TikTok

TikTok merupakan aplikasi video musik pendek yang menyediakan berbagai efek khusus unik dan menarik yang mudah digunakan oleh pengguna. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk membuat video pendek dengan kualitas yang bagus dan menarik untuk ditampilkan kepada teman dan orang lain. Dukungan 27usis yang melimpah memungkinkan pengguna untuk menunjukkan kemampuan menari dan kreativitas mereka dalam membuat konten yang menarik. Perusahaan teknologi cerdas ByteDance membantu mengembangkan TikTok dengan memahami keinginan dan aktivitas pengguna, sehingga dapat menawarkan fitur yang lebih baik dan meningkatkan permintaan. Aplikasi TikTok juga dilengkapi dengan fitur pengenalan wajah yang cepat sehingga pengguna dapat menampilkan ekspresi menarik seperti imut, keren, konyol, dan canggung. Terdapat berbagai efek khusus yang tersedia untuk pengguna TikTok, sehingga video yang dihasilkan menjadi lebih menarik dan unik.¹

Pada awal September 2016, Zhang Yiming, seorang pengusaha dari Tiongkok, meluncurkan sebuah aplikasi bernama Douyin yang kemudian berganti nama menjadi TikTok setelah meraih popularitas dan mendapat respon positif dari para penggunanya. Pada tahun 2018, TikTok menjadi salah satu aplikasi yang viral di Indonesia. Namun, pada 3 Juli 2018, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) memutuskan untuk memblokir aplikasi tersebut karena dinilai tidak memberikan konten yang bermanfaat. Setelah satu bulan, tepatnya pada Agustus 2018, TikTok kembali tersedia untuk diunduh. Pada tahun 2020, jumlah pengguna TikTok di Indonesia mencapai 30,7 juta dan hingga saat ini, sudah lebih dari 100 juta pengguna yang mengunduh aplikasi TikTok.²

¹ Inggih Pangestu, "Mengenal Apa itu TikTok, Sejarah dan Beberapa Fitur-fiturnya," IDMETAFORA, 1 September 2022, <https://idmetafora.com/news/read/1353/Mengenal-Apa-Itu-TikTok-Sejarah-dan-Beberapa-Fitur-fiturnya.html>. (diakses pada tanggal 06/04/2023, pukul 7:46).

² Rika Ariyani, "Mengenal Aplikasi TikTok," RIKAARIYANI.COM, 18 Desember 2020, <https://www.rikaariyani.com/2022/12/mengenal-sejarah-aplikasi-tiktok.html>. (diakses pada tanggal 06/04/2023, pukul 7:14).

2. Program TikTok Affiliate

Peningkatan pengguna internet berpengaruh pada perdagangan *online*. Bisnis *online* adalah salah satu metode untuk mendapatkan keuntungan dari internet. Salah satu model bisnis online yang populer adalah *affiliate marketing*. *Affiliate marketing* melibatkan promosi atau rekomendasi produk dari pihak lain, baik itu perusahaan atau individu. Jika seseorang berhasil menjualkan produk melalui tautan yang diberikan kepada orang lain, maka mereka akan mendapatkan komisi penjualan.³

TikTok *affiliate* merupakan program yang dikeluarkan oleh TikTok untuk menghubungkan antara konten kreator dan penjual (*seller*) dengan tujuan untuk saling menguntungkan. Bagi penjual, program ini dapat digunakan sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan produk dan berkolaborasi dengan kreator. Sementara bagi kreator, program ini bisa dijadikan tambahan pemasukan atau *passive income*, bahkan bisa menjadi sumber utama pemasukan jika ditekuni dengan serius.⁴

Untuk mengikuti program ini, kreator akan mencantumkan link produk pada konten video yang dibuat atau melakukan promosi melalui *live streaming*. Jika ada pengguna lain yang mengklik tautan tersebut dan melakukan transaksi hingga selesai, kreator tersebut akan menerima komisi dari program *affiliate* dengan persentase yang sudah ditentukan. Adapun konten video yang terdapat program *affiliate* akan ditandai dengan adanya ikon keranjang berwarna kuning pada video TikTok, yang memungkinkan pengguna lain untuk langsung membeli produk yang direkomendasikan oleh afiliator.⁵

³ Jefferly Hekianthusonfri, *Panduan Affiliate Marketing untuk Pemula* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2018), 1.

⁴ Aorinka Anendya, "Cara Daftar TikTok Affiliate, Dapat Cuan dari Internet!," dewaweb, 6 April 2023, <https://www.dewaweb.com/blog/cara-daftar-tiktok-affiliate/>. (diakses pada tanggal 06/04/2023, pukul 20:00).

⁵ Desy dan Surti, "Cara Daftar TikTok Affiliate Terbaru untuk Dapat Komisi," FORTUNE INDONESIA, 14 Maret 2023, <https://www.fortuneidn.com/finance/desy/cara-daftar-tiktok-affiliate>. (diakses pada tanggal 06/04/2023, pukul 23:23).

Gambar 4.1
Skema TikTok Affiliate



Sumber : *dailymuslim.id*

Penjelasan mengenai skema TikTok *affiliate* :

- 1) Penjual mendaftarkan produknya untuk dijadikan afiliasi agar produk tersebut dapat dipromosikan dan dijual oleh pemasar afiliasi atau *affiliate marketer*.
- 2) *Affiliate marketer* mempromosikan produk tersebut melalui konten video, dengan menambahkan produk ke keranjang kuning atau melalui *live streaming* kepada *customer* atau pembeli.
- 3) *Customer* membeli produk tersebut langsung dari pemilik produk melalui tautan produk yang dibagikan oleh *affiliate marketer*.
- 4) Pemilik produk memberikan komisi kepada *affiliate marketer* sebagai imbalan atas penjualan produk.⁶

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Mekanisme Sistem Komisi dalam Program TikTok Affiliate

Sebelum memulai menjalankan program TikTok *affiliate*, pengguna harus memiliki akun TikTok terlebih dahulu. Apabila ingin mendaftar afiliasi melalui aplikasi TikTok langsung, pengguna harus memenuhi beberapa syarat yaitu memiliki lebih dari 2000 pengikut, berusia minimal 18 tahun, dan memposting video di TikTok dalam 28 hari terakhir, hal ini diungkapkan oleh Dewi Sinta. Namun, bagi pemula yang ingin memulai berjualan di TikTok dan merasa kesulitan karena batasan minimal pengikut, ada cara lain untuk mendaftar sebagai afiliasi TikTok

⁶ Bimo DigiPreneur, "Apa Itu TikTok Affiliate, Cara Daftar dan Keuntungannya Menjadi Affiliate Marketing di TkTok," Video YouTube, 20 Juni 2022, <https://youtu.be/8qbalQ4EA6c> (diakses pada tanggal 26 Mei 2023).

melalui TikTok Seller Center dengan menyediakan KTP atau Paspor.⁷

a. Cara Membuat Akun TikTok Shop

Langkah pertama untuk mendaftar TikTok *affiliate* tanpa minimal pengikut adalah harus membuat akun TikTok Shop terlebih dahulu. Dengan memiliki akun TikTok Shop, pengguna dapat menjual produk sendiri atau produk orang lain pada *platform* TikTok. TikTok *shop* menyediakan dua jenis akun, yaitu akun resmi dan akun pemasaran, yang kemudian akan ditautkan dengan akun TikTok pengguna. Akun resmi ditujukan bagi pengguna yang ingin menjual produk mereka sendiri di TikTok Shop, sementara akun pemasaran ditujukan bagi pengguna yang ingin mempromosikan produk orang lain atau menjadi afiliasi. Pada akun resmi, pengguna dapat menautkan satu akun TikTok, sedangkan pada akun pemasaran, pengguna dapat menautkan hingga empat akun TikTok. Dengan demikian, pada satu akun TikTok Shop, pengguna bisa menautkan hingga lima akun TikTok untuk berjualan, hal ini diungkapkan oleh Sindi Fatika.⁸ Berikut langkah-langkah membuat akun TikTok Shop :

- 1) Download aplikasi TikTok Shop Seller Center
- 2) Klik opsi “Login dengan akun TikTok”
- 3) Akan muncul pop-up lalu klik “konfirmasi”
- 4) Kemudian muncul halaman otorisasi yang akan langsung terhubung dengan akun TikTok, lalu klik “Otorisasikan”
- 5) Selanjutnya melakukan verifikasi dokumen. Isi informasi tentang apa jenis usaha, nama toko, dan siapa pemilik utama perusahaan. Kemudian unggah foto KTP atau Paspor dengan jelas. Setelah semua informasi terisi, klik “simpan” dan jika semua data yang telah diisi sudah benar, klik “konfirmasi”
- 6) Akan muncul halaman bahwa dokumen sedang ditinjau
- 7) Tunggu notifikasi pada aplikasi TikTok Shop Seller Center.⁹

b. Cara Menautkan Akun TikTok Affiliate

Setelah berhasil membuat akun TikTok Shop, langkah selanjutnya adalah menautkan akun TikTok menjadi akun TikTok *affiliate*, langkah-langkahnya sebagai berikut :

⁷ Dewi Sinta, wawancara dengan peneliti, 24 Mei 2023, wawancara 1, transkrip.

⁸ Sindi Fatika, wawancara dengan peneliti, 24 Mei 2023, wawancara 2, transkrip.

⁹ Hasil Observasi TikTok Affiliate

- 1) Buka Aplikasi TikTok Shop Seller Center
- 2) Klik pada menu pengaturan
- 3) Pilih opsi "Akun TikTok yang ditautkan" dari menu tersebut
- 4) Akan muncul dua jenis pilihan akun yaitu Akun resmi dan Akun pemasaran. Untuk TikTok *affiliate* pilih akun pemasaran
- 5) Masukkan *username* TikTok lalu klik "Kirim undangan"
- 6) Akan muncul pop-up Undangan terkirim, menunggu verifikasi lalu klik "Mengerti" untuk melanjutkan
- 7) Selanjutnya, buka aplikasi TikTok dan masuk menu kotak masuk. Di bagian Notifikasi Sistem, klik "Permintaan Baru" lalu klik "Terima Permintaan". Kemudian pilih opsi "Tautkan Akun"
- 8) Akun berhasil menjadi akun TikTok *affiliate*, dan pada profil akun akan muncul ikon keranjang yang biasa disebut *showcase* atau etalase
- 9) Klik "Memulai", kemudian pengguna akan diarahkan pada halaman dasbor TikTok *affiliate*
- 10) Pilih fitur "Komisi" dan klik "Tambahkan produk". Isi nama lengkap untuk menerima komisi dan pastikan nama lengkap tersebut sesuai dengan pemilik nomor rekening yang digunakan. Setelah itu, klik "Kirim"
- 11) Selanjutnya, klik "Tambah Produk"
- 12) Pengguna akan diarahkan pada halaman Marketplace Produk. Pilih produk yang ingin dipromosikan, lalu klik "Tambah"
- 13) Produk berhasil ditambahkan pada etalase TikTok.¹⁰

Dalam penelitian ini, peneliti memilih 10 pengguna yang menjalankan program TikTok *affiliate*, yaitu Dewi Sinta dari Sukolilo Pati, Sindi Fatika dari Sukolilo Pati, Wiwin dari Majalengka, Diah Ratna Amelia dari Cikampek Barat, Fina Nurbiyanti dari Bandung, Mujideh dari Bangkalan Madura, Delisa dari Bengkulu, Eka Ellya dari Lamongan, Sintia Handayani dari Lampung Selatan, dan Ardhe Lutfi dari Grobogan Purwodadi.

Setelah melakukan observasi dan wawancara terhadap 10 pengguna tersebut, terdapat beberapa pendapat mengenai TikTok *affiliate*. Mereka mulai mengenal TikTok *affiliate*, dari informasi teman mereka dan mendapatkan informasi

¹⁰ Hasil Observasi TikTok Affiliate

melalui media sosial terutamanya pada *platform* TikTok itu sendiri dimana banyak kreator yang membahas tentang TikTok *affiliate*. Dari 10 pengguna ini menjual produk yang berbeda-beda dengan alasan yang berbeda pula terkait dengan menjalankan program TikTok *affiliate*. Seperti Dewi memilih untuk menjualkan produk sepatu dan memiliki beberapa alasan dalam menjalankan program TikTok *affiliate*. Pertama, dari dulu dia memang suka dengan bisnis *online* dan sebelumnya juga sudah pernah menjalankannya yaitu jualan *skincare*. Program afiliasi ini merupakan suatu bisnis *online* yang baru baginya karena sistem kerja yang berbeda yaitu hanya dengan mempromosikan produk. Kedua, dengan adanya program ini sangat membantunya untuk mendapatkan penghasilan dari rumah dengan lebih mudah, karena tidak memerlukan modal yang besar untuk stok barang dan mengirimkan barang pesanan kepada pembeli. Modal yang dibutuhkan yaitu *handphone* dan kuota internet serta memiliki kemauan yang serius dan kreativitas untuk membuat konten video yang menarik agar calon pembeli tertarik dengan produk yang dipromosikan. Ketiga, menurutnya, dengan menjual produk sepatu melalui program afiliasi ini komisinya sangat menguntungkan.¹¹

Sindi Fatika yang memilih menjualkan produk makanan seperti jajanan. Alasannya bergabung dalam program afiliasi TikTok adalah dia berfikir bagaimana caranya agar *handphone* dan sosial medianya dapat lebih berguna dan bermanfaat yaitu menghasilkan uang. Dengan bergabung program ini, dia bisa mendapatkan penghasilan selama kuliah tanpa harus bekerja di luar rumah.¹²

Adapun Diah yang memilih untuk menjual produk *fashion* dan sebelumnya tidak memiliki minat untuk menjadi afiliator, hanya melakukan pendaftaran untuk membeli produk yang diinginkannya. Dia mendaftar program TikTok *affiliate* pada akhir tahun 2021. Setelah lulus kuliah pada tahun 2022, ia belum mendapatkan pekerjaan dan hanya menghabiskan waktu bermain *gadget*. Dari sana, ia berfikir bahwa bermain *gadget* hanya membuang-buang waktu, dan akhirnya secara iseng-iseng mengunggah konten video dengan mencantumkan produk pada keranjang kuning. Pada awalnya, video yang

¹¹ Dewi, wawancara oleh peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

¹² Sindi, wawancara oleh peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

diunggah tidak mendapatkan banyak penonton dan pembeli, namun karena konsistensi Diah dalam mengunggah video setiap hari, beberapa video berhasil masuk ke fyp (*for you page*) dan dari situlah banyak orang yang membeli produk afiliasi yang ia promosikan.¹³

Seperti Wiwin yang memilih untuk menjual produk buku, dia mengatakan bahwa alasannya menjalankan program ini karena dia suka membaca dan mengoleksi buku, sehingga dengan koleksi bukunya dapat dijadikan sebagai konten video *affiliate*. Kemudian dengan adanya program *affiliate* ini memungkinkannya untuk menghasilkan uang dengan mudah melalui media *online*.¹⁴

Fina Nurbiyanti memilih untuk menjual produk *outfit* khusus wanita, dengan tujuan bisa membangun *brand* sendiri suatu saat nanti. Dia memutuskan untuk bergabung dengan program TikTok *affiliate* agar dapat mengumpulkan modal sekaligus menemukan audiens yang sesuai dengan *niche* yang akan dia kembangkan nanti. Selain itu, program ini juga membantunya dalam melakukan riset pasar dan memahami permasalahan konsumen, sehingga dia dapat menemukan solusi yang tepat untuk ditawarkan pada produk atau *brand* yang akan dia buat di masa depan.¹⁵

Mujideh yang memilih menjual produk *fashion* muslimah, melalui program TikTok *affiliate* sebagai solusi untuk membantu perekonomian keluarganya karena ia belum memiliki pekerjaan. Menurutnya metode penjualan di TikTok *affiliate* sangat mudah dan menyenangkan yaitu hanya perlu memasarkan produk melalui konten video atau *live streaming* tanpa harus mengeluarkan modal, mengemas atau mengatur pesanan dari pembeli.¹⁶

Kemudian Deli yang memilih untuk menjual produk peralatan rumah tangga, dan menjalankan program TikTok *affiliate* dengan alasan yang pertama adalah sebelum mengetahui program tersebut, dia sudah menyukai sistem penjualan *online*. Kedua, karena sebelumnya pernah menjadi penjual *online* tetapi mengalami masalah dan harus berhenti,

¹³ Diah Ratna Amelia, wawancara oleh peneliti, 24 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

¹⁴ Wiwin Winarti, wawancara oleh peneliti, 25 Mei, 2023, wawancara 4, transkrip.

¹⁵ Fina Nurbiyanti, wawancara oleh peneliti, 25 Mei, 2023, wawancara 5, transkrip.

¹⁶ Mujideh, wawancara oleh peneliti, 25 Mei, 2023, wawancara 6, transkrip.

dengan adanya program afiliasi ini dia bisa memulai bisnis *online* kembali dengan sistem kerja yang lebih mudah tanpa modal besar dan pastinya bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja. Oleh karena itu, Delisa tertarik dengan program tersebut.¹⁷

Eka Ellya memilih untuk menjual produk pakaian BTS. Alasannya bergabung dalam program TikTok *affiliate* agar memiliki penghasilan sendiri serta dapat memenuhi kebutuhannya tanpa harus meminta kepada orang tua. Menurutny program ini sangat menguntungkan dan mudah dijalankan kapan saja terutama bagi seorang mahasiswi seperti dirinya. Dengan mendapatkan penghasilan melalui TikTok *affiliate*, Eka dapat membantu meringankan beban keuangan orang tuanya.¹⁸

Sintia Handayani memilih untuk menjadi afiliasi produk *fashion* melalui program TikTok *affiliate* setelah penasaran melihat konten kreator yang sukses mendapatkan penghasilan dari TikTok. Ia tertarik untuk mempelajari dan menjalankan program tersebut, dan akhirnya berhasil memperoleh penghasilan melalui program TikTok *affiliate*.¹⁹

Ardhe Luthfi yang memilih menjualkan produk ID card, cardholder, dan dompet kulit. Alasannya bergabung dalam program TikTok *affiliate* sebagai sumber tambahan uang jajan. Ia yakin bahwa program ini menjanjikan jika ditekuni dengan serius. Ardhe juga mengungkapkan bahwa penghasilannya dari TikTok *affiliate* digunakan sebagai tabungan.²⁰

c. Cara Kerja TikTok Affiliate

Untuk menjalankan TikTok *affiliate* dan mendapatkan penghasilan yaitu harus dengan berjualan dengan mempromosikan produk melalui konten video atau *live streaming* di TikTok. Menurut Dewi, sebelum memasarkan produk yang ingin dijual, perlu menambahkan produk dari *seller* (penjual) pada *showcase* atau etalase di profil TikTok. Dengan demikian, tidak perlu menyimpan stok barang terlebih dahulu. Apabila ingin membeli, cukup membeli beberapa

¹⁷ Deli Sartika, wawancara oleh peneliti, 26 Mei, 2023, wawancara 7, transkrip.

¹⁸ Eka Ellya, wawancara oleh peneliti, 26 Mei, 2023, wawancara 8, transkrip.

¹⁹ Sintia Handayani, wawancara oleh peneliti, 26 Mei, 2023, wawancara 9, transkrip.

²⁰ Ardhe Luthfi, wawancara oleh peneliti, 26 Mei, 2023, wawancara 10, transkrip.

sampel saja untuk di *review* atau di jual pada konten video. Cara kerja TikTok *affiliate* mirip dengan dropship, namun bedanya jika di TikTok *affiliate* lebih sistematis sedangkan di dropship secara manual harus mencari *supplier* terlebih dahulu, harus menghubungi *supplier*, dan apabila ada pesanan barang harus menunjukkan barang tersebut pada *supplier* dan lain-lain. Pada TikTok *affiliate* cukup membuat konten video dengan tautan produk di keranjang kuning. Apabila terdapat pengguna yang membeli produk melalui keranjang kuning pada konten video, pesanan tersebut akan secara otomatis muncul dalam sistem penjual, dan mereka yang akan memprosesnya sendiri.²¹

Begitupun sama yang disampaikan oleh Sindi bahwa, langkah pertama dalam menjalankan program TikTok *affiliate* adalah dengan menambahkan produk afiliasi pada *showcase*. Sindi memiliki kriteria dalam memilih produk afiliasi yang akan ditambahkan. Ia memilih produk makanan yang memiliki *rating* minimal 4.7 apabila dibawah itu biasanya tidak ditambahkan. Ia juga memperhatikan stok produk, dan hanya menambahkan produk yang masih memiliki stok yang cukup. Untuk tingkat komisi, ia mencari produk yang menawarkan minimal 10% komisi, sehingga komisi yang akan didapat cukup lumayan. Selain itu, ia juga memastikan bahwa varian warna produk masih lengkap dan banyak. Setelah berhasil menambahkan produk afiliasi pada *showcase* langkah selanjutnya ada beberapa cara untuk mendapatkan komisi, yaitu harus membuat audiens *checkout* produk di *showcase* pada profil TikTok, membuat konten video dan menautkan keranjang kuning, atau dengan mempromosikan produk melalui *live streaming* di TikTok. Meskipun jumlah pengikut akun TikTok belum mencapai 1000, pengguna tetap dapat melakukan *live streaming* karena akun tersebut telah terdaftar sebagai afiliasi.²² Berikut langkah-langkah untuk menambahkan produk afiliasi pada *showcase* :

- 1) Pilih menu ikon keranjang pada profil TikTok, kemudian klik “TikTok Shop
- 2) Lalu klik fitur “Marketplace Produk”
- 3) Pilih atau cari produk afiliasi yang sesuai dengan kriteria, jika sudah klik “Tambah”

²¹ Dewi, wawancara oleh peneliti, 24 Mei, 2023, tanskip.

²² Sindi, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkip.

4) Produk berhasil ditambahkan dan muncul di *showcase*.²³

Diah juga menuturkan bahwa untuk menambahkan produk yang ingin dipromosikan pada *showcase*, ia memilih produk dengan peringkat toko tinggi yaitu 4.7 ke atas, karena peringkat tersebut diperoleh berdasarkan ulasan pembeli dan kinerja pengiriman dari toko. Ia yakin bahwa toko dengan peringkat tinggi menandakan produk yang bagus dan pengiriman yang cepat. TikTok memberikan *traffic* yang lebih tinggi kepada toko-toko dengan peringkat tinggi, sehingga produk yang dipromosikan akan lebih mudah ditemukan oleh pengguna TikTok. Selain itu, ia juga memperhatikan peringkat produk, dengan memilih peringkat produk minimal 4.7. Jika peringkat produk berada di bawah angka tersebut, biasanya kualitas produknya kurang memuaskan. Ia juga memperhatikan stok produk yang masih banyak dan mempertimbangkan harga produk untuk memastikan apakah harganya sebanding dengan kualitasnya. Selanjutnya, Diah juga memilih produk dengan komisi minimal 10% agar dapat memperoleh komisi yang lebih besar. Kemudian setelah menambahkan produk *showcase* adalah mengunggah konten video promosi dengan menautkan produk pada keranjang kuning.²⁴

Wiwin menjelaskan bahwa untuk bisa mendapatkan komisi, apabila setiap ada pengguna yang belanja produk-produk di *showcase* afiliator. Namun, dalam kenyataannya, sulit untuk membuat pengguna lain tertarik untuk melakukannya jika tidak ada upaya promosi yang dilakukan. Oleh karena itu, perlu untuk mempromosikan produk lebih jauh agar mudah ditemukan dan dibeli oleh pengguna TikTok. Caranya, dengan mempromosikan produk melalui video TikTok dan menautkan produk ke keranjang kuning. Jika pengguna lain mengklik keranjang kuning dan lanjut melanjutkan untuk membeli produk, maka nantinya akan mendapatkan komisi. Dengan membuat video TikTok yang menautkan produk ke keranjang kuning, peluang produk yang dipromosikan dilihat dan dibeli oleh banyak orang akan jauh lebih besar karena video TikTok dapat dengan mudah disebarluaskan. Sedangkan jika mempromosikan produk hanya melalui *showcase* TikTok saja tanpa melakukan cara

²³ Sindi, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

²⁴ Diah, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

promosi lain, maka hanya orang-orang yang mengunjungi profil yang dapat melihat *showcase* tersebut.²⁵ Berikut adalah langkah-langkah untuk memunculkan keranjang kuning melalui konten video :

- 1) Klik tanda (+) pada TikTok
- 2) Klik Unggah, kemudian pilih video yang ingin di upload. Edit video seperti tambahkan suara, teks dan lain-lain. Jika sudah klik Berikutnya
- 3) Lalu isi *caption* video
- 4) Klik Tambah tautan, kemudian klik Produk
- 5) Pilih produk yang sesuai dengan konten video promosi, lalu klik Tambah
- 6) Isi nama produk, lalu klik “Tambah”
- 7) Lalu klik Posting.²⁶

Kemudian Fina berpendapat sistem cara kerja di program TikTok *affiliate* yaitu dengan memposting konten video dengan menautkan produk afiliasi pada keranjang kuning. Selain itu, ada yang sedang tren saat ini adalah mempromosikan produk afiliasi melalui *live streaming* dengan cara menyematkan produk di dalamnya. Jika ada pengguna yang membeli produk melalui *live streaming*, maka nantinya akan mendapatkan komisi. Untuk akun biasa, *live streaming* baru dapat dilakukan apabila jumlah pengikut akun mencapai 1000 atau lebih. Namun, untuk akun afiliasi dapat melakukan *live streaming* tanpa minimal jumlah pengikut. Berikut adalah cara untuk melakukan *live streaming* :

- 1) Klik (+) pada TikTok, lalu pilih “LIVE”
- 2) Tambahkan isi judul *live*
- 3) Kemudian klik “Produk”, lalu klik “Tambah produk”
- 4) Klik Tambah pada tiap-tiap produk yang ingin dipromosikan
- 5) Jika sudah siap, klik Siarkan LIVE.²⁷

Menurut penjelasan Mujideh, biasanya harga produk di TikTok Shop lebih murah pada saat *live* daripada harga diluar *live*. Karena, TikTok lebih mengutamakan *live streaming* untuk memasarkan produk dibandingkan *short video*. Harga produk dibuat lebih murah agar audiens atau penonton lebih tertarik untuk berbelanja melalui tautan link produk di keranjang kuning pada saat *live streaming*. Yang

²⁵ Wiwin, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

²⁶ Wiwin, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

²⁷ Fina, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

membuat harga produk di TikToshop lebih murah adalah pihak TikTok itu sendiri karena TikTok ingin mengedepankan pembeli-pembeli yang *checkout* saat *live* tersebut. Menurutnya, video pendek tidak selalu muncul di fyp TikTok, tetapi dengan *live streaming*, audiens yang dapat dijangkau lebih luas. Tidak semua juga afiliator memperoleh harga produk yang murah. Mendapatkan diskon yang besar-besaran itu biasanya khusus untuk event-event tertentu atau mengikuti kampanye dari TikTok Shop.²⁸

Deli menyatakan bahwa harga yang ditampilkan saat *live streaming* berbeda-beda untuk setiap akun. Hal ini disebabkan oleh perbedaan pengalaman belanja dari akun pengguna, ada yang belum pernah berbelanja, ada yang sudah pernah berbelanja, ada yang sering berbelanja, dan ada yang tidak pernah berbelanja sama sekali di TikTok Shop. Disana akan memunculkan harga yang lebih murah untuk akun yang belum pernah berbelanja dengan memberikan potongan harga melalui voucher yang disediakan TikTok Shop. Oleh karena itu, terdapat perbedaan harga antara satu akun pengguna dengan lainnya.²⁹

Sintia mengungkapkan bahwa ia belum mencoba menjual produk melalui *live streaming* karena menurutnya bukan hanya video pendek yang sulit untuk masuk fyp, tetapi *live streaming* juga merupakan tantangan baru sebagai afiliasi di TikTok Shop untuk dapat menarik banyak penonton. Oleh karena itu, saat ini Sintia lebih fokus pada konsistensi dalam membuat konten video promosi yang menarik, karena baik dengan video pendek maupun *live streaming*, akan tetap mendapatkan komisi yang sama.³⁰

Menurut Eka, untuk menjadi afiliator tidak mesti harus *live*, banyak juga kreator *affiliate* yang sukses tanpa melakukan *live streaming* hanya dengan konsisten membuat dan mengunggah konten video promosi setiap hari. Untuk mempromosikan produk melalui *live* juga diperlukan konsistensi dan rasa percaya diri, dua hal ini sering menjadi tantangan bagi para afiliasi yang belum berani tampil di *live streaming*.³¹

²⁸ Mujideh, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

²⁹ Deli, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

³⁰ Sintia, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

³¹ Eka, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

Kemudian Deli menjelaskan bahwa produk yang ditampilkan dan dipromosikan oleh afiliator pada *live streaming* adalah sampel gratis dari penjual dan ada yang memang membeli sendiri. Dalam program TikTok *affiliate*, *seller* TikTok Shop juga menyediakan sampel gratis kepada setiap pengguna yang ingin *me-review* produknya. Sampel gratis adalah produk yang diberikan oleh TikTok *seller* secara gratis, termasuk biaya pengiriman yang gratis. Sampel produk yang telah diterima afiliator wajib untuk di *review* melalui video maupun *live streaming* TikTok dengan menautkan produk tersebut pada keranjang kuning. Sampel gratis TikTok Shop diberikan secara percuma untuk afiliator jika sudah di setujui oleh *seller*.³²

Hal ini sama dengan yang dituturkan oleh Eka, sampel gratis merupakan produk yang diberikan oleh penjual kepada afiliator secara percuma yang nantinya harus di *review* oleh afiliator. Kemudian afiliator harus mencantumkan produknya di keranjang kuning pada konten video atau *live streaming*. Untuk mendapatkan sampel gratis, afiliator harus mengajukan sampel terlebih dahulu kepada penjual. Tidak semua afiliator akan disetujui oleh penjual saat mengajukan sampel gratis. Terdapat beberapa hal yang diperhatikan oleh penjual TikTok Shop saat menerima pengajuan sampel gratis dari afiliator, yaitu:

- 1) Meningkatkan kualitas konten video dan secara konsisten mengunggah konten video agar dapat muncul di fyp.
- 2) Rajin *live streaming* secara konsisten setiap hari, meskipun jumlah pengikut masih sedikit.

Adapun cara pengajuan sampel gratis kepada *seller*:

- 1) Pilih menu profil, klik ikon keranjang kemudian masuk TikTok Shop
- 2) Klik fitur “Marketplace produk”
- 3) Cari dan pilih produk yang diinginkan serta yang menyediakan sampel gratis
- 4) Klik produk lalu klik “Minta”
- 5) Pilih varian warna kemudian klik “Minta sampel gratis”
- 6) Isi alamat pengiriman
- 7) Centang di bagian pernyataan, kemudian klik “Kirim dan tambahkan produk”.³³

³² Deli, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

³³ Eka, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

Sintia menjelaskan bahwa dalam mengajukan sampel gratis, dapat dilakukan hingga 5 produk dengan mengajukannya di toko yang sama atau toko yang berbeda. Untuk mengetahui apakah permintaan sampel gratis disetujui atau ditolak, dapat dicek melalui notifikasi sistem pada bagian monetisasi. Setelah sampel gratis diterima, afiliator harus memposting video atau melakukan *live streaming* dengan menautkan produk ke keranjang kuning. Hal ini penting karena jika di kemudian hari afiliasi meminta lagi sampel gratis, permintaannya akan lebih mungkin disetujui oleh penjual.³⁴

Dewi menjelaskan bahwa ia pernah mengalami keranjang kuning yang ditautkan pada video tiba-tiba hilang. Hal tersebut terjadi karena melanggar peraturan TikTok yaitu video promosi yang diunggah tidak relevan atau tidak sesuai dengan produk yang ditautkan, sehingga keranjang kuning pada video dihapus oleh pihak TikTok.³⁵

Kemudian Sindi menuturkan bahwa, ia juga pernah mengalami keranjang kuning yang ditautkan pada video hilang padahal video yang diunggah banyak *viewrs* dan pembeli. Biasanya, pihak TikTok akan memberikan notif alasan mengapa hal tersebut terjadi. Dan pada saat itu keranjang kuning yang ditautkan oleh Sindi hilang dan tidak muncul lagi pada video karena produk dihapus oleh penjual.³⁶

Sinta sebagai *seller* pada TikTok Shop mengungkapkan penjelasannya mengapa menghapus produk yang ditautkan oleh para pengguna afiliasi yaitu karena stok barang sudah habis terjual. Apabila stok barang sudah diisi atau tersedia kembali maka produk di keranjang kuning akan muncul kembali pada video.³⁷

b. Pelanggaran-pelanggaran dalam TikTok Affiliate

Ardhe Menjelaskan bahwa dalam menjalankan program afiliasi ini, pengguna harus mematuhi kebijakan dan peraturan dari TikTok agar tidak terjadi pelanggaran. Beberapa pelanggaran umum yang sering ditemui dalam TikTok *affiliate* dan harus dihindari adalah sebagai berikut :

³⁴ Sintia, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

³⁵ Dewi, wawancara dengan peneliti, 3 Juli, 2023, transkrip.

³⁶ Sindi, wawancara dengan peneliti, 3 Juli, 2023, transkrip.

³⁷ Sinta, wawancara dengan peneliti, 4 Juli, 2023, transkrip.

- 1) Menghapus video yang telah diunggah. Menghapus video di TikTok akan mengakibatkan video tersebut tidak direkomendasikan kepada pengguna lain, sehingga jumlah penonton akan berkurang.
- 2) Tidak diperbolehkan menghapus komentar.
- 3) Tidak diperbolehkan mengunggah video beruntun dalam waktu satu jam. Misalnya, mengunggah 2-3 video dalam waktu satu jam akan dianggap sebagai spam.
- 4) Tidak diperbolehkan memberikan "boom like" secara langsung pada profil pengguna lain, karena hal ini juga dianggap sebagai spam.
- 5) Tidak diperbolehkan mengunggah video atau konten yang tidak original.³⁸

Kemudian Wiwin menuturkan apabila afiliator melakukan hal yang dilarang oleh TikTok berarti sudah melanggar dan akan mendapatkan poin pelanggaran. Apabila telah melakukan pelanggaran, akibatnya akun yang semula baik-baik saja akan berada di kategori resiko rendah, sedang, dan resiko tinggi. Ada 7 tingkatan poin pelanggaran beserta dampaknya masing-masing :

- 1) 0 – 8 poin, yaitu reputasi akun baik dan masih bisa untuk menautkan produk di keranjang kuning dengan tetap mengikuti aturan dari TikTok.
- 2) 9 – 11 poin, yaitu afiliator akan dilarang untuk mempromosikan produk di showcase, video dan *live*.
- 3) 12 – 14 poin, yaitu sudah masuk tingkatan sedang dan apabila tetap terus melakukan pelanggaran maka afiliator akan dilarang untuk mempromosikan produk selama satu hari.
- 4) 15 – 17 poin, yaitu afiliator tidak diizinkan untuk mempromosikan produk selama dua hari.
- 5) 18 – 20 poin, yaitu afiliator tidak diizinkan untuk mempromosikan produk selama tiga hari.
- 6) 21 – 23 poin, yaitu afiliator tidak diizinkan untuk promosi selama 7 hari.
- 7) 24 poin, merupakan batas toleransi dari TikTok dan akibatnya secara permanen akun tidak akan diizinkan untuk melakukan promosi lagi.³⁹

³⁸ Ardhe, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

³⁹ Wiwin, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

Jika terjadi pelanggaran, TikTok akan langsung memberikan notifikasi tentang video yang melanggar, alasan pelanggaran, dan memberikan saran tentang tindakan yang harus diambil. Jika sebagai afiliasi merasa tidak melakukan pelanggaran berdasarkan notifikasi yang diberikan oleh sistem TikTok, maka bisa mengajukan banding dengan memberikan alasan bahwa pelanggaran tidak terjadi. Jika banding diterima, akan disetujui, namun jika banding ditolak, maka sebaiknya membiarkannya dan fokus membuat video semenarik mungkin, hal ini dituturkan oleh Fina.⁴⁰

Deli juga menjelaskan apabila afiliasi melakukan pelanggaran maka akan berdampak pada *traffic* akun TikTok, yaitu penonton video menurun dan lambat untuk naik. Jika terus melanggar dan menerima lebih banyak pelanggaran maka bisa menghilangkan pelanggaran dengan cara mengisi kuis yang disediakan oleh TikTok, apabila jawaban benar pelanggaran bisa berkurang dan sebisa mungkin jangan sampai mengulangi pelanggaran lagi.⁴¹

c. Pemberian Komisi Program TikTok *Affiliate*

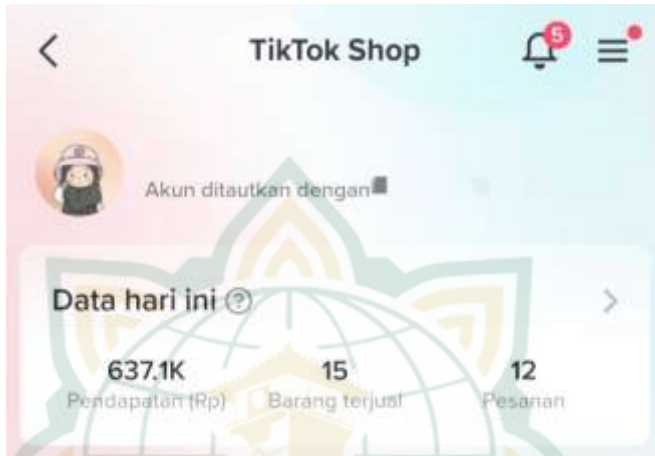
Sintia menjelaskan bahwa apabila terjadi pembelian produk bisa di lihat di dasbor TikTok Shop pada bagian “Data hari ini”. Pada dasbor tersebut menyajikan informasi tentang pendapatan, barang terjual, dan pesanan. Pendapatan merupakan total harga produk terjual di TikTok Shop yang didapatkan oleh penjual bukan untuk pengguna *affiliate*. Pesanan merupakan jumlah pesanan yang di pesan oleh pengguna TikTok lain. Terkadang jumlah pesanan dan barang terjual bisa berbeda karena satu pesanan dapat berisi beberapa barang yang terjual. Barang terjual merupakan jumlah barang yang telah dibayar dan pesannya telah mulai diproses oleh penjual. “Data hari ini” pada dasbor TikTok Shop merupakan data penjualan selama hari ini saja. Data ini akan diperbarui oleh TikTok setiap harinya dan akan menjadi 0 lagi apabila belum ada penjualan.⁴²

⁴⁰ Fina, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

⁴¹ Deli, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

⁴² Sintia, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

Gambar 4.2
Dasbor Data Hari ini pada TikTok Shop



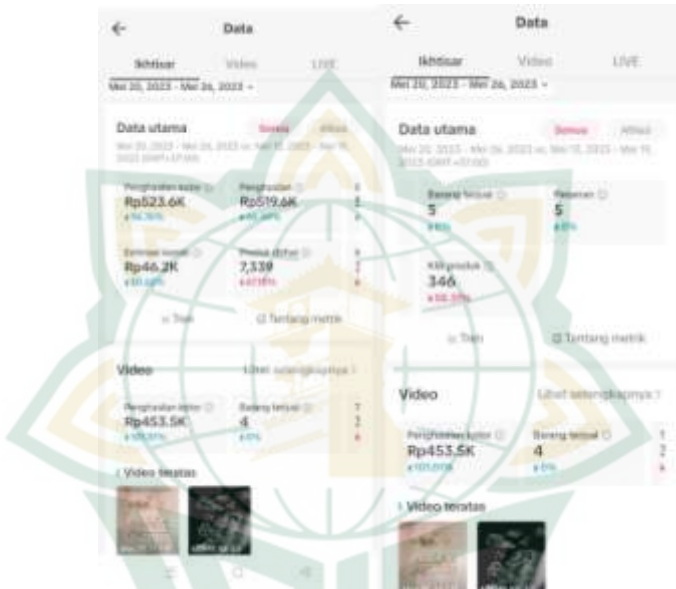
Sumber : *Screenshoot* Aplikasi di TikTok⁴³

Ardhe menjelaskan untuk melihat detail pesanan bisa dilihat di data ikhtisar. Ihtisar merupakan ringkasan penjualan dari TikTok Shop. Pada data tersebut terdapat “Penghasilan kotor” yang merupakan pendapatan *seller* dari harga barang dan ongkir yang dibayar oleh pembeli. Untuk “Pendapatan *affiliate*” adalah estimasi komisi. Pada data utama juga menampilkan hasil penjualan darimana, apakah dari *live streaming*, video, atau *showcase*. Dalam ringkasan tersebut juga terdapat hari dan tanggal. Biasanya di ihtisar ini untuk melihat pendapatan mulai dari hari ini, kemarin, 7 hari sebelumnya, dan 28 hari sebelumnya. Terdapat juga total video dan *live*, jadi total merupakan jumlah dari keseluruhan penggabungan anatara video pendek dan *live streaming* di TikTok Shop. Untuk “Video” merupakan ringkasan penjualan hasil dari mengupload video pendek yang menautkan produk pada keranjang kuning. Sedangkan “*Live*” merupakan hasil penjualan produk melalui *live streaming*. Jadi, semisal tidak pernah melakukan *live* berarti tidak ada keterangan hasil pejualan selama *live*. “Produk dilihat” yaitu berapa tampilan produk yang sudah dilihat

⁴³ Hasil screenshot Sintia Handayani dari aplikasi TikTok.

oleh audiens. “Klik produk” yaitu seberapa banyak produk di klik oleh audiens atau pengguna lain.⁴⁴

Gambar 4.3
Data Ihtisar TikTok Shop



Sumber : Screenshot Aplikasi di TikTok⁴⁵

Kemudian Dewi menuturkan bahwa komisi tidak akan langsung masuk pada saat terjadi penjualan. Penjualan akan tercatat pada data pesanan afiliasi. Pada menu “Semua” menampilkan semua penjualan produk afiliasi lengkap dengan daftar produk yang terjual, estimasi jumlah komisi, dan tanggal penjualan. Bagian menu “Tertunda” menunjukkan penjualan di mana barang masih dalam proses pengiriman atau dalam perjalanan. Untuk melacak posisi barang, dapat mengklik opsi "Lihat Selengkapnya". Dan pada menu ini berarti komisi belum masuk. Setelah pesanan sampai ke pembeli, tidak langsung dianggap selesai. TikTok memberikan waktu 7 hari kepada pembeli untuk memastikan pesanan sesuai atau tidak. Jika ada ketidaksesuaian, pembeli dapat mengajukan komplain dan pengembalian barang. Jika

⁴⁴ Ardhe, wawancara dengan peneliti, 26 Mei, 2023, transkrip.

⁴⁵ Hasil screenshot Ardhe Lutfi dari aplikasi TikTok.

tidak ada komplain atau pengembalian, pesanan dianggap selesai oleh TikTok, dan status penjualannya akan masuk ke menu "Selesai". Komisi akan langsung masuk pada saat itu. Namun, jika barang ditolak oleh pembeli, pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang, atau pembeli membatalkan pesanan, status penjualan akan masuk ke menu "Tidak Memenuhi Syarat". Penjualan yang tidak memenuhi syarat tidak akan mendapatkan komisi. Beberapa kondisi penjualan yang tidak memenuhi syarat meliputi pembatalan pesanan oleh pembeli, penjual tidak mengirimkan barang karena stok habis, pesanan sudah sampai tetapi ditolak oleh pembeli, atau pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang.⁴⁶

Gambar 4.4
Data Pesanan afiliasi bagian menu Semua dan Tertunda

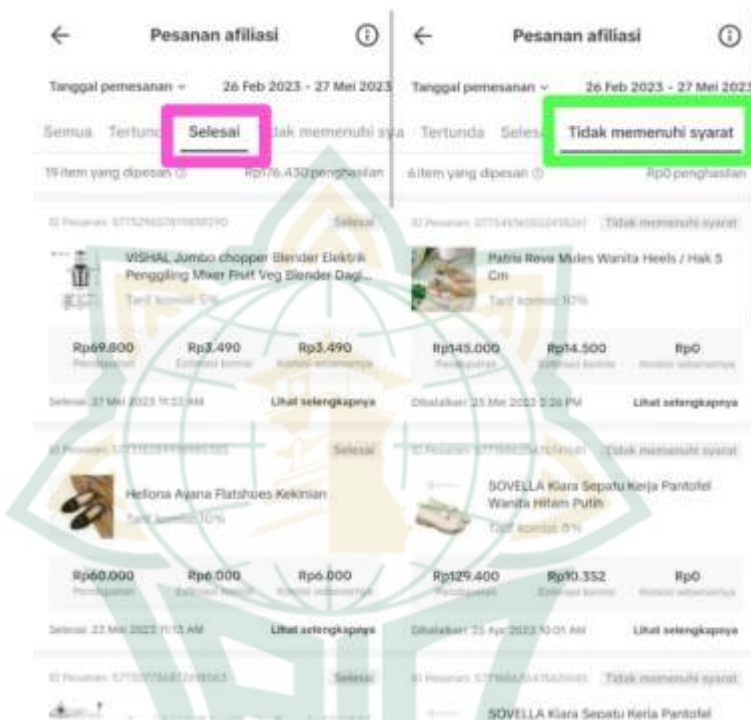


Sumber : Screenshot Aplikasi di TikTok⁴⁷

⁴⁶ Dewi, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

⁴⁷ Hasil screenshot Dewi Sinta dari aplikasi TikTok

Gambar 4.5
Data Pesanan afiliasi bagian menu Selesai dan Tidak memenuhi syarat



Sumber : Screenshot Aplikasi di TikTok⁴⁸

Wiwin menuturkan bahwa komisi TikTok tidak bisa langsung cair ke rekening namun memerlukan penarikan manual ke rekening. Untuk penarikan komisi bisa kapanpun dan berapapun. Untuk metode penarikan komisi dapat dicairkan melalui transfer bank dan dompet digital DANA. Batas minimum jumlah penarikan komisi pun berbeda, apabila penarikan melalui transfer bank yaitu minimum Rp. 10.000 sedangkan melalui DANA minimum Rp. 3.000. Dalam keterangan pencairan komisi akan diproses dalam 1 hari kerja tapi pada kenyataannya komisi di transfer pada saat itu juga.⁴⁹

Berikut cara penarikan komisi TikTok *affiliate* :

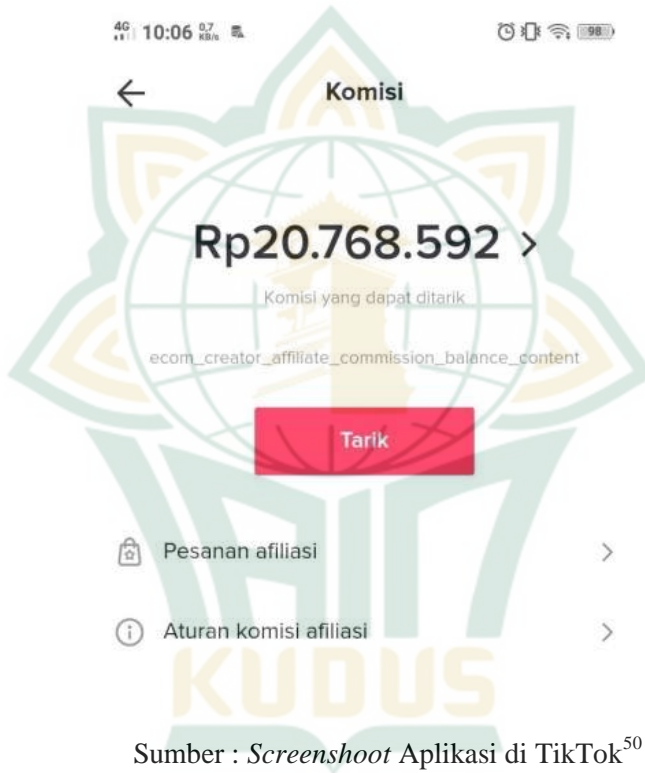
a. Buka aplikasi TikTok, klik profil lalu pilih ikon keranjang

⁴⁸ Hasil screenshot Dewi Sinta dari aplikasi TikTok

⁴⁹ Wiwin, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

- b. Selanjutnya klik “TikTok Shop”
- c. Pada halaman selanjutnya klik fitur “Komisi”
- d. Setelah itu akan muncul nominal saldo komisi yang didapatkan.

Gambar 4.6
Fitur Komisi



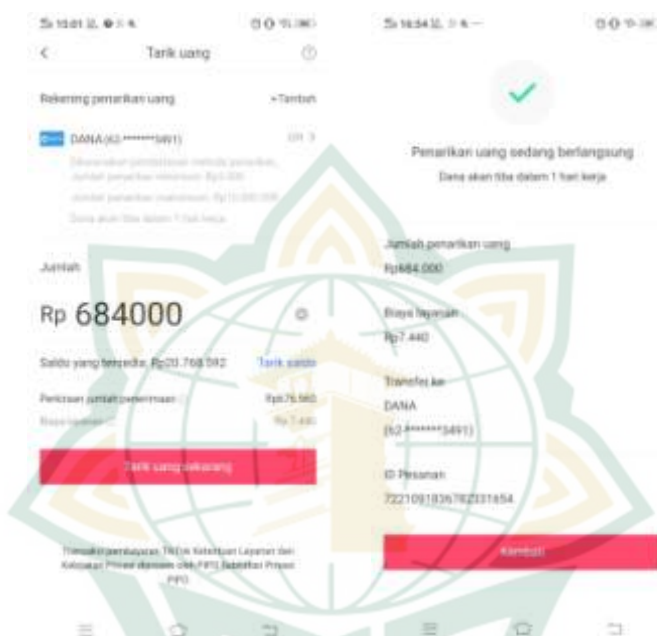
Sumber : *Screenshot* Aplikasi di TikTok⁵⁰

- e. Pada halaman tarik uang, tambahkan rekening penarikan uang (Transfer bank atau aplikasi DANA). Jika sudah memasukkan nominal uang yang ingin ditarik lalu klik “Tarik uang sekarang”. Kemudian uang akan segera diproses.⁵¹

⁵⁰ Hasil screenshot Diah Ratna Amelia dari aplikasi TikTok.

⁵¹ Diah, wawancara dengan peneliti, 24 Mei, 2023, transkrip.

Gambar 4.7
Proses Penarikan Uang



Sumber : *Screenshot* Aplikasi di TikTok⁵²

2. Perspektif Fiqh Muamalah terhadap Sistem Komisi dalam Program TikTok Affiliate

Dalam sistem *affiliate marketing* terdapat afiliator yang merupakan sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Dilihat dari cara kerjanya, peran afiliator bertindak sebagai penghubung yang mencari dan menghubungkan pembeli dengan penjual (*merchant*). Peran afiliator dalam hal ini hanyalah sebagai penghubung, tanpa campur tangan dalam menentukan harga atau melakukan transaksi jual beli, yang sepenuhnya dilakukan oleh *merchant* dan pembeli. Jika barang terjual, afiliator akan mendapatkan komisi sesuai yang telah ditentukan oleh *merchant*. Cara kerja perantara, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, sebenarnya bukanlah tindakan yang rendah dan tercela. Bahkan, jika dilakukan dengan jujur tanpa unsur penipuan, tindakan

⁵² Hasil screenshot Diah Ratna Amelia dari aplikasi TikTok.

tersebut dapat dianggap sebagai perbuatan terpuji. Hal ini dapat dianggap sebagai bentuk saling tolong-menolong dalam kebaikan dan ketakwaan, terutama jika dilakukan dengan amanah.⁵³

Dalam program TikTok *Affiliate* apabila ada pembeli yang meng-klik tautan produk yang dibagikan oleh afiliator dan melakukan transaksi pembelian maka afiliator akan mendapatkan upah berupa komisi oleh *merchant*. Pada Fiqh Muamalah sistem *affiliate marketing* termasuk dalam akad *ju'alah* yang merupakan perjanjian pemberian komisi atas pekerjaan yang telah dilakukan. Akad *ju'alah* dalam sistem *affiliate* dapat dikatakan sudah sesuai kaena memenuhi rukun dan syarat yaitu, *shighat* atau akad dalam hal ini afiliator yang sebelumnya mendaftarkan diri dengan menyertakan dokumen dan yang nantinya akan diverifikasi oleh pihak TikTok, apabila telah disetujui maka hal tersebut dapat dianggap telah terjadi ijab kabul. *Seller* atau penjual di TikTok Shop berperan sebagai *ja'il* merupakan pihak yang memiliki produk atau pihak yang memberikan upah. Afiliator berperan sebagai *maj'ul* yang merupakan pihak yang melakukan pekerjaan. Amal merupakan pekerjaan yang diberikan, dalam hal ini afiliator melakukan pekerjaan berupa mempromosikan produk si penjual pada platform TikTok dengan membuat konten video atau melakukan *live streaming*. *Ju'lu* yang merupakan imbalan atau upah yang dijanjikan oleh pihak yang memberikan pekerjaan, dalam hal ini afiliator akan mendapatkan imbalan berupa komisi oleh si penjual.

Wiwin menjelaskan jika komisi yang diberikan oleh penjual sudah sesuai dengan yang dijanjikan oleh penjual. Komisi akan dibayarkan setelah pesanan sudah diterima oleh pembeli dan akan masuk pada fitur saldo komisi. Komisi dapat ditarik berapapun dan kapanpun dengan metode Rekening Bank atau melalui dompet digital DANA dengan biaya admin yang berbeda-beda.⁵⁴

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Mekanisme Sistem Komisi dalam Program TikTok Affiliate

Afiliasi marketing adalah model bisnis yang memberikan penghasilan kepada pengguna *affiliate* atau afiliator apabila berhasil mempromosikan atau menjual produk atau layanan yang

⁵³ Sapiudin Shidiq, *Fikih Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2016), 266.

⁵⁴ Wiwin, wawancara dengan peneliti, 25 Mei, 2023, transkrip.

dimiliki oleh *merchant* (pihak yang memiliki produk) atau perusahaan melalui pemasaran online di internet. Apabila produk berhasil terjual, afiliator akan menerima komisi penjualan. Besarnya komisi penjualan bergantung pada produk yang telah ditentukan oleh *merchant*. Dalam masa lalu, model bisnis ini sering disebut sebagai "makelar", namun saat ini disajikan dengan cara yang lebih menarik dan menggunakan teknologi digital. Konsep afiliasi ini umumnya digunakan oleh pengembang konten seperti situs web atau aplikasi untuk mempromosikan produk tertentu kepada pengguna.⁵⁵

Aplikasi TikTok mulai berkembang yang memiliki peran lebih luas daripada sekedar sebagai *platform* media sosial, karena sekarang telah menjadi *platform e-commerce* yang disebut TikTok Shop. Sehingga, banyak pengguna yang melakukan transaksi jual beli di sana. Dalam konteks ini, TikTok *affiliate* merupakan sebuah program kerja sama antara penjual dan pengguna TikTok dengan tujuan meningkatkan penjualan dan memberikan komisi kepada pengguna yang membantu mempromosikan produk. Dalam sistem afiliasi ini terdapat pihak-pihak yang terlibat, antara lain :

- a) *Merchant*, yaitu pihak yang memiliki produk dan bersedia untuk dipasarkan oleh pengguna *affiliate*. Di TikTok Shop, penjual (*seller*) berperan sebagai *merchant*.
- b) *Affiliater Marketer*, yaitu pihak yang memasarkan produk *affiliate*. Dalam hal ini pengguna TikTok yang telah mendaftarkan diri dalam program TikTok *Affiliate* dan telah disetujui oleh pihak TikTok berperan sebagai *affiliate marketer*.
- c) *Platform Afiliasi Network*, yaitu sebuah situs atau platform yang mengelola bisnis afiliasi *online* antara pemilik produk dan *affiliate* marketer. Dalam hal ini TikTok berperan sebagai platform afiliasi network yang merupakan *platform* penyedia program TikTok *Affiliate*.
- d) *Customer*, yaitu orang yang membeli produk afiliasi.

Sebagai penyedia program *affiliate*, TikTok memberikan kemudahan bagi para konten kreator atau pengguna TikTok untuk membuat konten yang memasarkan produk penjual dan mendapatkan komisi dari penjualan produk. Banyak orang tertarik dengan program ini karena bisa mendapatkan penghasilan

⁵⁵ Jefferly Helianthusonfrie, *Affiliate Marketing Modal Dengkul*, (PT Elex Media Komputindo : Jakarta, 2016), 6.

tambahan. Mekanisme sistem pemberian upah/komisi dalam program TikTok *affiliate* dimulai dari pengguna TikTok yang harus membuat akun TikTok Shop terlebih dahulu dengan menyertakan beberapa dokumen seperti KTP atau Paspor dan rekening bank yang aktif untuk mengisi kelengkapan formulir biodata, kemudian nantinya akan di verifikasi oleh pihak TikTok. Setelah membuat akun TikTok Shop, untuk mendaftarkan diri sebagai afiliasi, pengguna harus menautkan akun menjadi akun pemasaran.

Setelah pihak TikTok memverifikasi dan menyetujui pendaftaran, pengguna dapat menambahkan produk ke etalase profil akun kemudian memulai membuat konten video TikTok dengan menautkan produk afiliasi pada keranjang kuning. Video yang dibuat harus relevan dengan produk yang dipromosikan, dan harus memenuhi pedoman komunitas TikTok. Afiliator dapat mempromosikan produk melalui konten video pendek atau melakukan *live streaming*. Dalam fitur *live streaming* pada TikTok, penonton dapat berinteraksi langsung dengan pengguna *affiliate* melalui bagian komentar serta dapat menanyakan detail produk kepada *host* (pengguna *affiliate*). Jika mereka tidak ingin membeli produk tersebut, mereka dapat memasukkannya ke keranjang dan memeriksanya nanti.

Apabila dalam mempromosikan produk terdapat pembeli yang mengklik tautan produk pada keranjang kuning dan melakukan transaksi melalui konten video pendek yang dibuat atau pada saat *live streaming*, afiliator akan mendapatkan komisi dari penjualan tersebut. Besarnya komisi bervariasi tergantung pada presentase setiap produk yang dipromosikan. Komisi tidak akan langsung masuk pada saat terjadi penjualan. Penjualan akan tercatat pada data pesanan afiliasi yang akan menampilkan semua penjualan produk, lengkap dengan daftar produk yang terjual, estimasi jumlah komisi, dan tanggal penjualan. Di data tersebut juga menunjukkan penjualan barang masih dalam proses pengiriman atau dalam perjalanan. Setelah pesanan sampai ke pembeli, tidak langsung dianggap selesai. TikTok memberikan waktu 7 hari kepada pembeli untuk memastikan pesanan sesuai atau tidak. Jika ada ketidaksesuaian, pembeli dapat mengajukan komplain dan pengembalian barang. Jika tidak ada komplain atau pengembalian, pesanan dianggap selesai oleh TikTok dan komisi akan langsung masuk pada saat itu. Namun, jika barang ditolak oleh pembeli, pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang, atau pembeli membatalkan pesanan, status penjualan

menjadi "Tidak Memenuhi Syarat". Penjualan yang tidak memenuhi syarat tidak akan mendapatkan komisi. Ada beberapa kondisi penjualan yang tidak memenuhi syarat meliputi pembatalan pesanan oleh pembeli, penjual tidak mengirimkan barang karena stok habis, pesanan sudah sampai tetapi ditolak oleh pembeli, atau pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang

Komisi yang diberikan akan masuk ke dalam fitur saldo komisi, afiliasi dapat menarik komisi kapan saja. Dalam penarikan komisi, pengguna dapat menggunakan metode melalui transfer bank atau dompet digital DANA. Batas minimum jumlah penarikan komisi pun berbeda, apabila penarikan melalui transfer bank yaitu minimum Rp. 10.000 sedangkan melalui DANA minimum Rp. 3.000. Masing-masing metode penarikan terdapat biaya admin yang berbeda besar nominalnya. Dalam keterangan pencairan komisi akan diproses dalam 1 hari kerja tapi pada hasil penelitian komisi di transfer pada saat itu juga.

2. Analisis Sistem Komisi dalam Program TikTok *Affiliate* menurut Perspektif Fiqh Muamalah

Program TikTok *affiliate* memiliki kesamaan dengan konsep tolong-menolong dalam Islam yang berkaitan dengan dunia bisnis. Program ini dilakukan oleh pengguna dengan mempromosikan produk afiliasi melalui konten video pendek yang diunggah di *platform* TikTok atau melalui *live streaming*. Dengan demikian, para pengguna program TikTok *affiliate* yang berperan sebagai pemasar produk akan mengarahkan calon pembeli ke toko penjual (*merchant*). Dalam Islam, bekerja sebagai perantara dapat dianggap sebagai bentuk kerja sama yang saling membantu dalam hal-hal yang baik.

Komisi merupakan imbalan yang diberikan oleh *merchant* kepada pengguna *affiliate* atas keberhasilannya dalam menjualkan produk. Berdasarkan karakteristik tersebut hubungan kerjasama antara penjual dengan pengguna *affiliate*, dalam Islam termasuk akad *ju'alah* (upah). Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, akad *ju'alah* adalah kesepakatan antara dua pihak di mana pihak pertama memberikan imbalan kepada pihak kedua atas tenaga kerja yang dilakukan pihak kedua sesuai dengan kebutuhan pihak pertama. Indikasi utama dari hal tersebut adalah :

- a. Komisi dibayarkan apabila pembelian berhasil dilakukan
Pengguna afiliasi yang melakukan pekerjaan dengan mempromosikan produk dengan menautkan produk afiliasi pada konten video yang dibuat atau melakukan promosi melalui *live streaming*. Sistem pembayaran komisi didasarkan pada kinerja afiliator dari jumlah penjualan yang dihasilkan. Jika pembeli melakukan transaksi melalui tautan produk yang dicantumkan pada video atau melakukan pembelian pada saat *live streaming* dan pembeli berhasil menyelesaikan pembelian melalui tautan produk yang dibagikan, maka afiliator akan mendapatkan imbalan sesuai dengan yang dijanjikan sebagai hasil dari usaha afiliator dalam mempromosikan produk.
- b. Tidak ada penentuan waktu untuk promosi
Dalam akad *ju'alah*, tidak ada ketentuan mengenai waktu pelaksanaan. Oleh karena itu, tidak ada kewajiban bagi pihak pertama untuk memberikan imbalan kepada pihak kedua sebelum pekerjaan selesai dilakukan. Dalam hal ini, pekerja tidak diperbolehkan menuntut pembayaran sebelum pekerjaan selesai dilaksanakan. Penjual akan memberikan imbalan atau komisi kepada afiliator ketika berhasil menjualkan produk yang dipromosikan melalui tautan produk yang dicantumkan pada konten video atau melalui *live streaming*. Dalam program TikTok *affiliate*, imbalan diberikan berdasarkan kemampuan pengguna dalam mempromosikan produk sehingga terjadi penjualan, bukan pada waktu penjualan itu terjadi.
- c. Orang yang melakukan pekerjaan tidak terbatas
Siapapun pengguna dapat mengikuti Program TikTok *affiliate* dengan persyaratan minimal usia 18 tahun keatas. Pengguna dapat mendaftar tanpa minimal pengikut akun. Program TikTok *afiliate* terbuka untuk semua pengguna TikTok yang ingin memanfaatkan *platform* ini untuk menghasilkan uang. Pengguna *affiliate* hanya perlu mendaftar melalui TikTok Seller Center dengan memberikan informasi diri yaitu mengunggah foto KTP atau Paspor untuk di verifikasi oleh TikTok. Dalam hal ini, program TikTok *affiliate* terbuka bagi semua orang selama mereka berhasil melewati proses verifikasi yang dilakukan oleh TikTok. Menurut pendapat Wahbah Az-Zuhaili, akad *ju'alah* dianggap sah secara hukum jika dilakukan oleh *maj'ul* yang bersifat umum (tidak memiliki batasan).

d. Kontrak kerja tidak mengikat

Banyak orang tertarik untuk bergabung dengan program ini karena tidak ada kewajiban untuk mengikat kontrak kerja secara *eksklusif*. Pengguna *affiliate* tidak terikat untuk mempromosikan produk tertentu, mereka bebas untuk memilih *supplier* dan produk yang ingin promosikan sesuai dengan kriteria. Selain itu, pengguna juga bebas untuk memilih cara mereka sendiri untuk mempromosikan suatu produk. Ini membuat sistem kerja *affiliate* sangat fleksibel. Dengan bergabung program ini dapat memberikan penghasilan tambahan sebagai pekerjaan sampingan yang memungkinkan pengguna untuk bekerja di pekerjaan lain secara bersamaan.

Berdasarkan praktik di lapangan yang telah dijelaskan di atas, kesimpulan penulis adalah bahwa praktik sistem komisi dalam program afiliasi TikTok memenuhi persyaratan dan sudah sesuai dengan prinsip akad *ju'alah*, di mana komisi diberikan berdasarkan kinerja pengguna afiliasi dalam mempromosikan dan menjual produk. Sistem pemberian upah hanya berlaku jika pengguna dalam mempromosikan produk berhasil menghasilkan penjualan. Prinsip utama dari akad *ju'alah* adalah memberikan imbalan setelah tugas atau pekerjaan telah selesai dilakukan, sehingga pekerja tidak memiliki hak untuk menuntut imbalan sebelum pekerjaan selesai. Bukti bahwa komisi yang dibayarkan kepada pengguna afiliasi apabila telah melalui validasi pesanan. Pesanan yang dibuat oleh pembeli melalui tautan produk pada keranjang kuning di video pengguna *affiliate* maupun pesanan yang dilakukan saat pengguna mempromosikan produk melalui *live streaming*.

Akad *ju'alah*, berdasarkan fatwa DSN MUI Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007, merupakan komitmen atau janji (*iltizam*) untuk memberikan imbalan tertentu (*reward/iwadh/ju'l*) yang diberikan oleh *ja'il* (pihak yang berjanji memberikan imbalan) kepada *maj'ul* (pihak yang melaksanakan *ju'alah*) atas hasil yang dicapai dari pekerjaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Akad *ju'alah* menunjukkan bahwa Islam menghargai upaya seseorang dan memberikan imbalan yang sesuai dengan tingkat kerja yang diberikan. Para ulama fiqih sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan secara hukum. Dalam transaksi ekonomi, suatu transaksi akan dianggap sah menurut hukum Islam jika memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat yang sesuai dengan syariat. Sama halnya dalam program TikTok *affiliate*, akad

ju'alah dianggap sah sesuai dengan syariat Islam jika rukun-rukun dan syarat-syarat yang diperlukan telah terpenuhi, yaitu :

a. Akad (*Shighat*)

Ketika mendaftar program afiliasi TikTok, pengguna harus menyertakan beberapa dokumen seperti menggunggah foto KTP (kartu tanda penduduk) atau Paspor pada situs resmi pendaftaran dan menyertakan rekening bank yang aktif untuk mengisi kelengkapan formulir biodata, kemudian nantinya akan di verifikasi oleh pihak TikTok. Setelah pihak TikTok menyetujui pengguna untuk bergabung pada program *affiliate* maka hal tersebut secara hukum dapat dianggap bahwa terjadi ijab qabul (*sighat*) antara kedua belah pihak.

Dalam program TikTok *affiliate*, pengguna harus memenuhi peraturan kebijakan yang diberikan oleh TikTok. Program tersebut menawarkan pekerjaan kepada konten kreator atau pengguna *affiliate* untuk mempromosikan produk di TikTok melalui konten video yang diunggah atau melakukan *live streaming*. Apabila ada pembelian melalui tautan afiliasi yang memenuhi syarat dan ketentuan TikTok, maka pengguna *affiliate* akan mendapatkan komisi atau imbalan.

b. Pihak yang memberikan upah atau imbalan (*Ja'il*)

Sebagai penjual produk yang akan dipromosikan oleh afiliasi, penjual atau *seller* memiliki peran sebagai *ja'il*, yang berarti mereka adalah pihak yang memberikan upah atau imbalan. Penjual telah memenuhi persyaratan transaksi yang penting, yaitu sudah mencapai tahap baligh dan berakal. Sebagai *ja'il*, seseorang harus mampu untuk memberikan imbalan. Penjual memberikan kompensasi kepada pengguna afiliasi TikTok yang berhasil mengarahkan pembeli untuk *checkout* atau membeli produk pada TikTok Shop. Dalam hasil wawancara dengan pengguna afiliasi mengungkapkan bahwa komisi akan diberikan dalam waktu maksimal satu minggu setelah pembeli menerima pesanan dan apabila tidak terjadi pembatalan atau pengembalian barang.

c. Orang yang melakukan pekerjaan (*Maj'ul*)

Pengguna afiliasi yang telah melewati proses verifikasi TikTok memiliki kedudukan sebagai *maj'ul*, yang berarti mereka bertindak sebagai pelaku dalam pekerjaan tersebut. Seorang *maj'ul* perlu mengetahui hukum dan bertanggung jawab, seperti halnya seorang *ja'il*. Syarat minimal untuk menjadi pengguna *affiliate* adalah berusia 18

tahun atau lebih dan harus mengunggah foto KTP (kartu tanda penduduk) atau Paspor sebagai bukti identitas dan kecakapan hukum. Ketika mendaftar, pengguna *affiliate* juga harus mengotorisasikan akun yang berarti pengguna menyetujui ketentuan layanan dan kebijakan yang telah dibuat oleh pihak TikTok. Untuk *maj'ul* merupakan orang yang kompeten dalam melakukan pekerjaan, sehingga saat mendaftar sebagai pengguna *affiliate*, mereka memiliki kemampuan dalam melakukan penjualan.

d. Pekerjaan (*Amal*)

Maj'ul harus menyelesaikan pekerjaan yang ditugaskan oleh *ja'il* untuk mendapatkan upah atau imbalan. Dalam program afiliasi TikTok, pengguna afiliasi sebagai *maj'ul* diharuskan untuk melaksanakan tugas yang diberikan oleh penjual sebagai *ja'il*, yaitu memasarkan dan menjual barang di TikTok dengan menautkan produk ke keranjang kuning atau melakukan promosi melalui *live streaming* untuk mengarahkan calon pembeli ke TikTok Shop untuk membeli barang yang diperlukan. Hasil kerja keras pengguna afiliasi (*natijah*) ditampilkan di halaman TikTok Shop di bagian dasbor “Data hari ini”. Melalui data tersebut akan menampilkan jumlah hasil penjualan yang diperoleh dari konten video yang dibuat maupun dari *live streaming*.

d. Imbalan atau upah (*Ju'lu*)

Berdasarkan pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa imbalan atau komisi akan diberikan oleh penjual kepada pengguna *affiliate* yang bertindak sebagai perantara antara pembeli yang sedang mencari produk dengan penjual. Imbalan tersebut diberikan ketika pembeli melakukan transaksi pembelian produk melalui tautan produk pada keranjang kuning yang ditautkan oleh pengguna *affiliate* melalui konten video yang diunggah atau membeli produk pada saat pengguna *affiliate* melakukan *live streaming*. Selama pembeli tidak melakukan pembatalan pemesanan atau meminta pengembalian dana dalam masa pesanan yang sudah ditentukan sampai pembeli mengonfirmasi telah menerima pesannya maka imbalan akan berhasil diberikan. Imbalan yang diberikan harus secara jelas dapat diketahui dan halal. Dalam TikTok *affiliate*, persentase komisi yang akan diperoleh dari produk yang dipromosikan ditunjukkan dengan jelas, dan besaran komisi tersebut bergantung pada harga produk yang dijual.

Dalam hasil wawancara penulis dengan beberapa pengguna afiliasi, mereka mengungkapkan bahwa besaran komisi yang diperoleh dalam program TikTok *affiliate* sesuai dengan yang dijanjikan oleh pihak TikTok. Untuk penarikan komisi akan ada potongan biaya admin yang berbeda antara melalui transfer bank dan melalui dompet digital DANA. Potongan biaya admin juga tergantung besar kecilnya nominal komisi yang ditarik.

Dalam akad *ju'alah*, mekanisme pemberian komisi pada program TikTok *affiliate* dianggap sah karena pengguna *affiliate* akan menerima komisi sesuai dengan yang dihasilkannya, dan tidak ada unsur penipuan karena ada data laporan transparansi sebelumnya. Biaya administrasi yang dibebankan juga dianggap pantas karena merupakan bagian yang umum dalam mekanisme pembayaran yang sering dilakukan.

