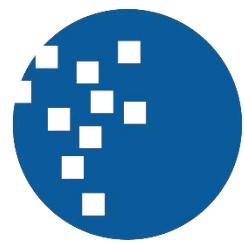


**STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP
PENJUALAN E-COMMERCE JAKMALL**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

NATHANIA YOSEPHINE MEIDY ADIWINATA

00000008553

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2022

**STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP
PENJUALAN E- COMMERCE JAKMALL**



Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

NATHANIA YOSEPHINE MEIDY ADIWINATA

00000008553

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2022

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Nathania Yosephine Meidy Adiwinata

Nomor Induk Mahasiswa : 00000008553

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Skripsi Berbasis Karya dengan judul:

STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP PENJUALAN E-COMMERCE JAKMALL

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan skripsi, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 27 Juni 2022



Nathania Yosephine Meidy A.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi Berbasis Karya dengan judul

STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP PENJUALAN E-COMMERCE JAKMALL

Oleh

Nama : Nathania Yosephine Meidy Adiwinata
NIM : 00000008553
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Senin, 27 Juni 2022
Pukul 08.00 s.d 09.30 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji



Inco Harry Perdana, S.Ikom., M.Si.
NIDN: 0308117706

Theresia L.V.Lolita, M.I.Kom.
NIDN: 0327019001

Pembimbing

Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
0304078404/054738

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nathania Yosephine Meidy Adiwinata

NIM : 00000008553

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP PENJUALAN E-COMMERCE JAKMALL

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 27 Juni 2022

Yang menyatakan,



Nathania Yosephine M.A.

**UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA**

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan skripsi ini dengan judul:

STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP PENJUALAN E-COMMERCE JAKMALL

dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan magang ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

Mengucapkan terima kasih

1. Inco Hary Perdana, S.I.Kom., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
2. Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si., sebagai Pembimbing pertama yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
3. Kepada Pimpinan Perusahaan Ardiani Hasri pada bagian Project Manager/Lead Business Development Affiliasi Jakmall.com
4. Kepada Pimpinan Perusahaan Ade Fitriyani pada bagian Marketing Affiliasi Jakmall.com
5. Orang Tua, Adik dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

Semoga laporan skripsi ini dapat menjadi pembelajaran, motivasi, dan sumber informasi ke depannya bagi para pembaca khususnya mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 17 Juni 2022


Nathania Yosephine M.A.

(Nathania Yosephine M.A.)

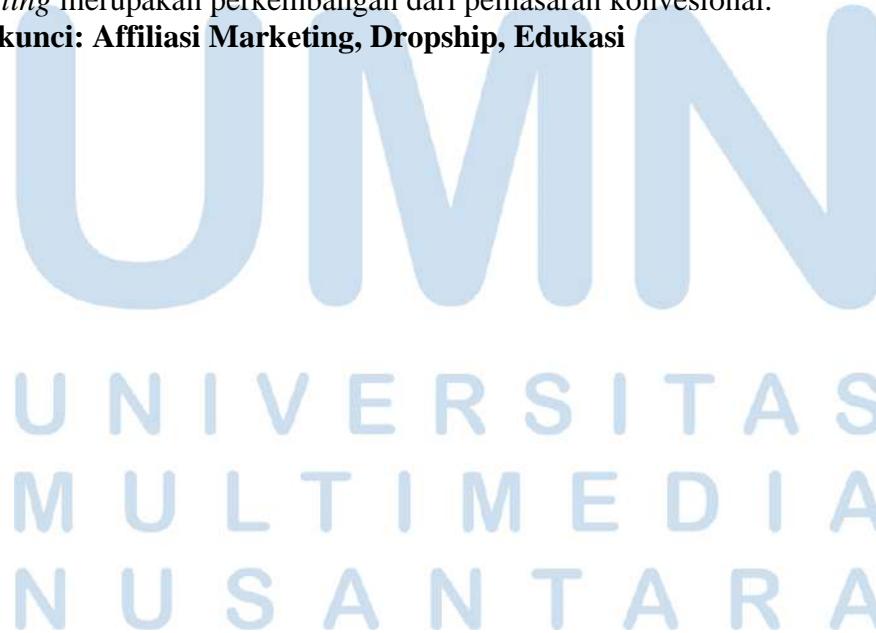
STRATEGI AFFILIASI MARKETING TERHADAP PENJUALAN E- COMMERCE JAKMALL

Nathania Yosephine Meidy Adiwinata

ABSTRAK

Affiliate Marketing bisa dilakukan oleh semua orang untuk menjual info produk dengan mudah, cukup dengan membuat sebuah info suatu produk yang akurat dan dapat menarik pengunjung untuk datang ke situs *web* pemilik produk tersebut, dan kita sebagai *affiliates/resellers*, bisnis dengan sistem pemasaran *affiliate marketing* merupakan perkembangan dari pemasaran konvesional , sehingga masih memiliki kelebihan. Kelebihan tersebut adalah sangat dibutuhkannya fasilitas basis data karena banyaknya penjualan yang memerlukan, dan masih sangat membutuhkan pengetahuan tentang pasar, selling skill (kemampuan untuk menjual) dan *copywriting*. Kelebihan dari bisnis afiliasi ini yaitu tidak perlu memiliki produk sendiri karena sudah banyak produk siap beli dari situs web retail, tidak harus memiliki layanan pelanggan, komisi yang besar membuka kesempatan penghasilan yang besar pula, serta adanya kesempatan untuk *passive income*. Penelitian dilakukan melalui pendekatan kualitatif dengan memakai metode studi kasus lewat wawancara, dokumentasi, dan dokumentasi, hal ini bertujuan untuk menelaah terhadap strategi *affiliate marketing*, dimana semua orang bisa menjual info produk dengan mudah, cukup dengan membuat sebuah info suatu produk yang akurat dan dapat menarik pengunjung untuk datang ke situs *web* pemilik produk tersebut, dan kita sebagai *affiliates/resellers* Bisnis dengan system pemasaran *affiliate marketing* merupakan perkembangan dari pemasaran konvesional.

Kata kunci: Afiliasi Marketing, Dropship, Edukasi



AFFILIATE MARKETING STRATEGY FOR JAKMALL E-COMMERCE SALES

Nathania Yosephine Meidy Adiwinata

ABSTRACT

Affiliate Marketing is that everyone can sell product info easily, just by making an accurate product info and can attract visitors to come to the product owner's website, and we as affiliaters / resellers Business with affiliate marketing marketing systems is a development of marketing conventional, so it still has weaknesses. These weaknesses include the need for database facilities because of the large number of sales that require, and still in dire need of market knowledge, selling skills (the ability to sell) and copywriting (writing). The advantages of this affiliate business are that you don't need to have your own product because there are many ready-to-buy products from retail websites, you don't have to have customer service, large commissions open up great income opportunities, and there are opportunities for passive income. The research was conducted qualitatively using case study methods through interviews, documentation, and recordings. The affiliate members are so we develop the education so we always maintain our affiliate members, we don't just let them go, usually they join and then we just let go, that's not at all with us because we also have a special division that maintains them directly. there are complaints and so on. This division is called the affiliate partner business, so these affiliate members have their own affiliate partner businesses that will help them until they become successful. And that can also be our trust which we can also channel to prospective affiliate members.

Keywords: Affiliate Marketing, Dropship, Education

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR ISI

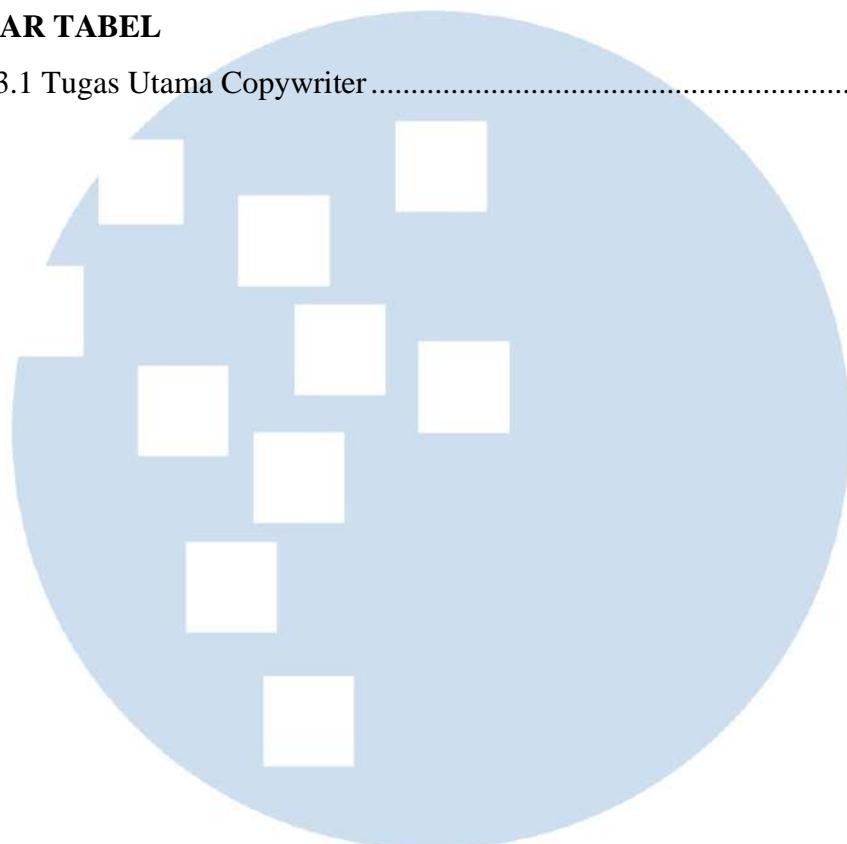
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.5 Kegunaan Penelitian.....	10
1.5.1 Kegunaan Akademis.....	10
1.5.2 Kegunaan Sosial	10
BAB II KERANGKA KONSEPTUAL	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Alur Penelitian.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Paradigma Penelitian.....	33
3.2 Jenis dan Sifat Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.3 Metode Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.4 Key Informan dan Informan (Studi Kasus) Error! Bookmark not defined.	
3.4.1 Key Informan.....	35
3.4.2 Informan	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data	36

3.6	Keabsahan Data	40
3.7	Teknik Analisis Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		39
4.1	Subjek dan Objek Penelitian	39
4.1.1	Subjek Penelitian.....	42
4.1.2	Objek Penelitian	42
4.2	Hasil Penelitian.....	43
4.3	Pembahasan	51
BAB IV SIMPULAN.....		55
5.1	Simpulan.....	55
5.2	Saran	55
5.2.1	Saran Akademis.....	55
5.2.2	Saran Praktis.....	55
DAFTAR PUSTAKA		57
LAMPIRAN.....		58



DAFTAR TABEL

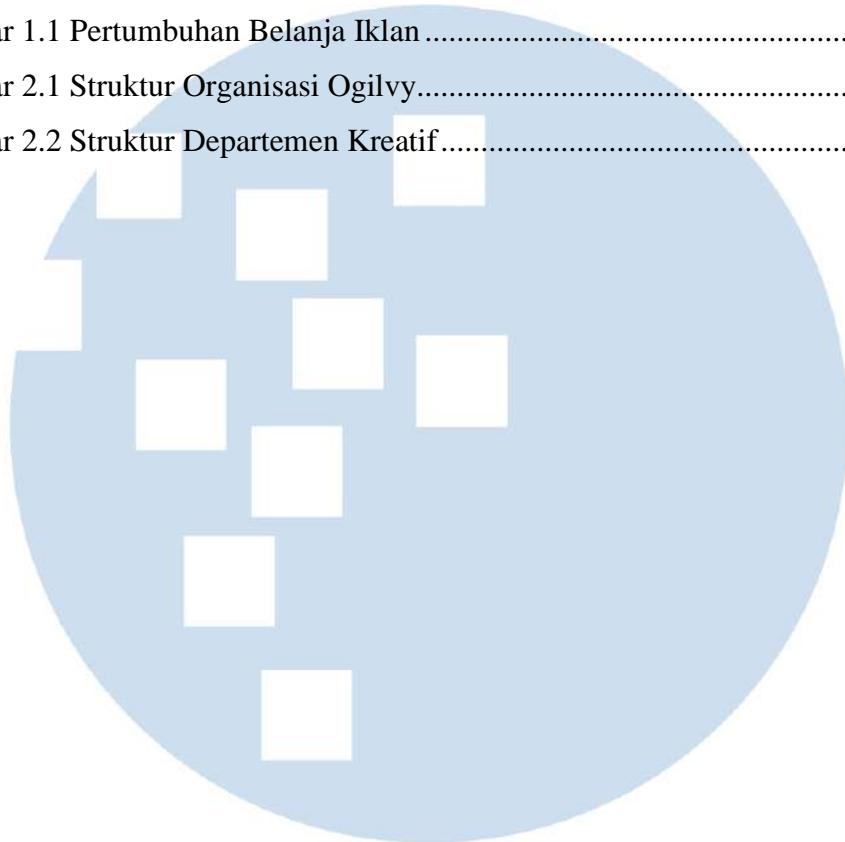
Tabel 3.1 Tugas Utama Copywriter	8
--	---



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

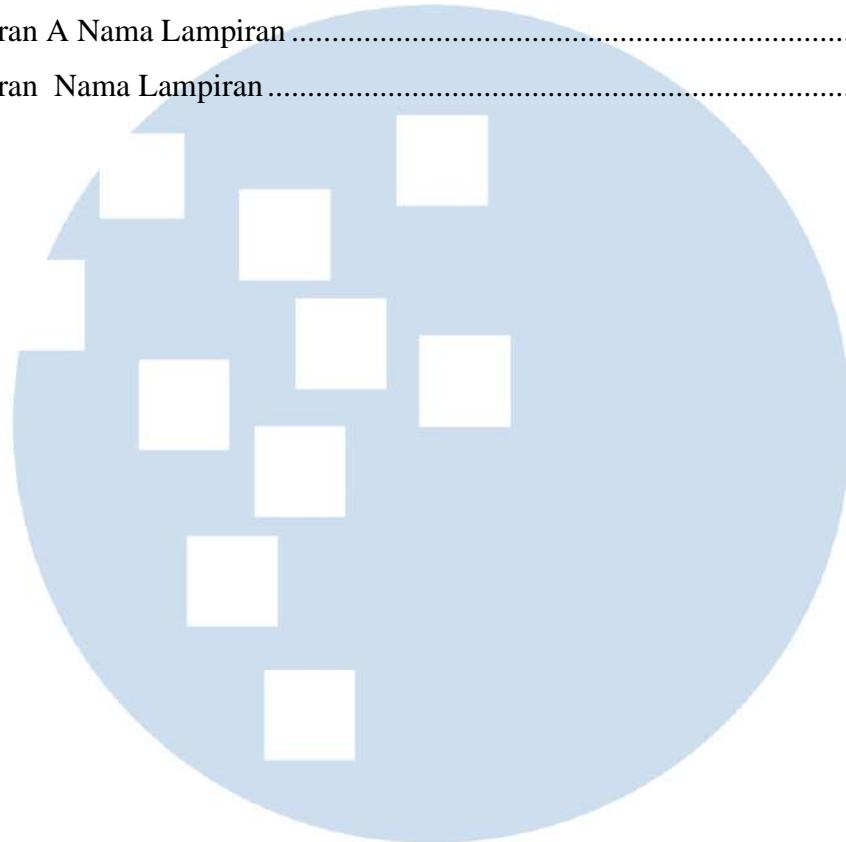
DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 Pertumbuhan Belanja Iklan
- Gambar 2.1 Struktur Organisasi Ogilvy.....
- Gambar 2.2 Struktur Departemen Kreatif



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Nama Lampiran	63
Lampiran Nama Lampiran	63



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA