

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. MSMO.MEN menjalankan strategi *affiliate marketing* secara sistematis dengan mengikuti tujuh tahapan dari Yildiz (2021), yaitu: *decide on a platform, choose your niche, find affiliate program to join, create meaningful content, drive traffic to your affiliate site, get clicks on your affiliate links*, dan *convert clicks to sales*. Brand memilih TikTok sebagai platform utama yang sesuai dengan karakteristik audiens muda, serta merancang strategi yang fleksibel namun tetap terstruktur melalui proses kurasi afiliator. Seluruh tahapan dijalankan dengan memperhatikan tren platform, dan diintegrasikan ke dalam komunikasi pemasaran terpadu (IMC) untuk menjaga konsistensi pesan.
2. Afiliator memiliki peran sentral sebagai pelaksana strategi yang menjembatani brand dengan audiens melalui konten promosi yang personal dan menarik. Mereka tidak hanya mempromosikan produk, tetapi juga membangun kepercayaan dan kedekatan emosional melalui storytelling, ulasan jujur, dan elemen interaktif khas TikTok. Peran ini bersifat kolaboratif, dengan ruang berkreasi yang tetap mengikuti panduan komunikasi brand.
3. Komunikasi antara MSMO.MEN dan afiliator berlangsung secara terstruktur namun fleksibel, di mana brand memberikan arahan dan pedoman konten yang kemudian disesuaikan oleh afiliator. Proses ini difasilitasi melalui briefing, koordinasi, dan revisi konten secara berkala agar pesan tetap konsisten namun tidak kaku. Pendekatan soft selling yang digunakan menggabungkan unsur edukasi, hiburan, dan interaksi untuk membangun hubungan jangka panjang dan memperkuat citra brand.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Penelitian ini berfokus pada satu *brand* dengan pendekatan kualitatif melalui wawancara, sehingga temuan yang dihasilkan belum bisa mewakili semua *brand* lokal atau audiens di TikTok. Untuk penelitian selanjutnya, akan lebih baik jika melibatkan lebih dari satu *brand* agar dapat melihat perbandingan strategi *affiliate marketing* di berbagai konteks.

5.2.2 Saran Praktis

Agar strategi *affiliate marketing* MSMO.MEN semakin optimal, *brand* disarankan untuk memulai dengan membangun sistem pelatihan sederhana bagi afiliator, terutama yang baru bergabung. Tujuannya agar semua afiliator memahami gaya komunikasi *brand* dan dapat membuat konten yang lebih konsisten. Setelah itu, MSMO.MEN juga sebaiknya rutin mengevaluasi performa afiliator, bukan hanya dari jumlah penjualan, tapi juga dari interaksi dan respons audiens. Selain bekerja sama dengan afiliator, MSMO.MEN juga bisa mulai membangun komunitas kecil yang berisi pelanggan setia, sehingga tercipta ruang interaksi yang lebih dekat dan aktif. Dengan langkah-langkah ini, MSMO.MEN dapat menjaga kualitas promosi sekaligus memperkuat hubungan jangka panjang dengan *customer*.