

Analisis Penggunaan Program Shopee Affiliate sebagai *Sidehustle* Kalangan Gen Z di Pekanbaru

Robby Aprilo Ilham¹, Nur Safika², Reza Silvia Angraini³, Salma Al Atsyari⁴, Fitri Ayu Nofirda⁵

^{1,2,3,4,5} Manajemen, Universitas Muhammadiyah Riau

e-mail: 220304059@student.umri.ac.id¹, 220304079@student.umri.ac.id²,
220304064@student.umri.ac.id³, 220304063@student.umri.ac.id⁴,
fitriayunofirda@umri.ac.id⁵

Abstrak

Dalam e-commerce ada bagian yang sangat terkenal saat ini yaitu pasar. Salah satu dari 4.444 platform jual beli yang banyak diminati masyarakat Indonesia adalah Shopee. Shopee juga menawarkan berbagai fitur unggulan di aplikasi seluler Shopee, termasuk Shopee Affiliate. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari fitur program dari Shopee yaitu, Shopee Affiliate, cara kerja dari Shopee Affiliate, dan benefit dari program Shopee Affiliate. Peluang Shopee Affiliate sebagai sumber penghasilan yang baru bagi kalangan anak muda terutamanya Gen Z di kota Pekanbaru.

Kata kunci: *E-Commerce, Affiliate, Pendapatan*

Abstract

In e-commerce, there is a very popular section right now: the marketplace. One of the 4,444 buying and selling platforms that is highly favored by the Indonesian public is Shopee. Shopee also offers various standout features in the Shopee mobile application, including Shopee Affiliate. The purpose of this research is to study the program features of Shopee, namely Shopee Affiliate, how Shopee Affiliate works, and the benefits of the Shopee Affiliate program. The opportunity of Shopee Affiliate as a new source of income for young people, especially Gen Z, in the city of Pekanbaru.

Keywords : *E-Commerce, Affiiate, Income*

PENDAHULUAN

Di majunya perkembangan saat ini, dengan pesatnya kemajuan teknologi telah merubah sebagian besar budaya kita dalam sehari-hari salah satunya yaitu, kegiatan berbelanja. Sebelumnya kegiatan transaksi berbelanja kita temui di pasar tradisional, pusat perbelanjaan, ataupun toko-toko yang ada disekitar kita. Namun saat ini dengan kemajuan teknologi budaya berbelanja secara konvensional atau secara tatap muka (*face-to-face*) mulai tergeser dengan adanya e-commerce seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, Blibli, dan banyak lainnya.

Menurut (Artameviah, 2022) *e-commerce* yaitu singkatan dari *Electronic Commerce* yang mengacu pada transaksi yang meliputi berbagai macam kegiatan bisnis mulai dari pembelian hingga penjualan yang dilakukan melalui media jaringan berbasis internet. *E-commerce* itu sendiri melibatkan distribusi, penjualan, pembelian, pemasaran dan penyediaan produk dan layanan melalui sistem internet elektronik atau bentuk jaringan komputer lainnya.

Menurut (Kotler & Armstrong, 2011) *e-commerce* adalah saluran daring yang dapat diakses melalui computer dan digunakan oleh pelaku bisnis untuk mendapatkan informasi sambil menjalankan aktifitas bisnis lainnya. *E-commerce* menawarkan solusi yang memungkinkan untuk menjalankan bisnis atau perusahaan dengan modal yang relatif sedikit. Informasi dapat di akses dari mana saja di dunia

E-commerce kini telah berkembang pesat, menurut (Perdagangan, 2024) jumlah pengguna *e-commerce* di Indonesia telah naik dari tahun 2020 hingga 2023 yaitu sebanyak 58,63 juta user.

Dan diperkirakan akan terus naik sampai 99,1 juta user di tahun 2029 dalam 6 tahun yang akan datang. (Perdagangan, 2024)

(Warsiyati, 2021) gen z lahir antara tahun (1996-2009) dan berusia 17-25 tahun. gen z tumbuh dengan teknologi canggih dan mereka : (1) sosial, yaitu berinteraksi sangat intensif melalui media sosial, (2) terampil secara teknis, (3) ekspresif yaitu cenderung toleran terhadap perbedaan budaya dan sangat peduli terhadap lingkungan dan (4) beralih dengan cepat dari satu pikiran atau kerjaan lain.

Hal ini tentunya mendukung dengan tingkat dominasi pasar yang sangat tinggi oleh *e-commerce*, ini dikarenakan Gen Z yang sangat intens dalam ber media sosial sehingga lebih memilih untuk belanja melalui platform online *e-commerce* yang menyediakan produk dengan harga yang ekonomis dan mudah untuk diakses kapan saja.

Menurut (Ivkovic & Milanov, 2010) Pemasaran afiliasi merupakan konsep yang paling umum digunakan untuk memasarkan situs web, produk dan layanan. Afiliasi dibayar komisi ketika usaha menghasilkan pengunjung atau pelanggan. Contoh sederhana nya Ketika seorang afiliasi berhasil menjual suatu produk, barang atau layanan, mereka secara otomatis menerima komisi dari penjualan tersebut. Kesepakatan tersebut merupakan kolaborasi tidak mengikat antara dua pihak berdasarkan keuntungan atau komisi. Setiap penjualan yang didapatkan oleh affiliate marketing akan menghasilkan komisi hingga 15%.

Dengan adanya affiliate marketing di *e-commerce* seperti Afiliasi Shopee, tentunya Gen Z bisa memperoleh penghasilan tambahan dari aktifitas afiliasi seperti membuat konten di media sosial, membuat video promosi terkait produk atau melakukan *live streaming* di platform Shopee. Dengan ini diharapkan para generasi muda khususnya Gen Z dapat memiliki pengetahuan dan kompetensi serta ketereampilan untuk menjadikan potensi affiliate marketing yaitu Shopee Affiliate sebagai salah satu opsi pekerjaan sampingan (*side hustle*) dengan menggunakan digital marketing sebagai sarana promosi juga pemanfaatan media social sebagai alat bantu nya.

Shopee Affiliate

Digital marketing telah mencapai pertumbuhan yang mendominasi di masyarakat, dengan tingginya minat berbelanja online saat ini telah mengubah alur perkembangan digitalisasi ke tahapan selanjutnya. Dan Shopee menjadi sarana media perkembangan digital marketing ini.

Shopee sendiri menempati kedudukan tertinggi dalam perolehan total nilai transaksi belanja online di Indonesia. Dilansir Goodstat.id, Indonesia memiliki GMV sebesar US\$51,9 miliar atau kira-kira Rp 773,7 triliun pada 2022. Dari total GMV Indonesia itu, Shopee berkontribusi sebesar 36% atau sekitar Rp278,5 triliun. Angka ini paling tinggi dibandingkan marketplace lain yang ada di Indonesia. Gross Merchandise Value (GMV) adalah pendapatan marketplace dari hasil belanja total masyarakat Indonesia. Makin besar GMV, berarti marketplace tersebut makin sering digunakan.

Hal ini menjadi sebuah pintu baru bagi digital marketing untuk tumbuh dan menyasar pasar digital, karena itu Shopee turut berpartisipasi dengan mengumumkan Program Shopee Affiliate yaitu, program yang memungkinkan pengguna Shopee untuk mendapatkan penghasilan tambahan dengan mempromosikan produk-produk Shopee dan mendapat komisi penjualan di setiap produknya.

Shopee Affiliate ini membantu para penjual di Shopee dalam promosi dengan membuat system komisi penjualan di setiap produknya dan komisi yang didapatkan bervariasi dari 4-15% ini tergantung kategori produk dan penjual nya. Dengan pencairan dana yang sudah mengikuti regulasi dari pemerintah, Shopee telah menetapkan biaya layanan dan PPh 21 atas setiap komisi yang didapatkan melalui Shopee Affiliate, juga disertai dengan Laporan Luran Pajak atas setiap pencairan komisi yang didapatkan.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, yaitu digunakan untuk mengamati dan mencatat sebanyak mungkin bagian dari peristiwa tersebut, serta menjelaskan dan menginterpretasikan makna data yang diperoleh dengan menciptakan bentuk peristiwa yang ada secara luas dan menyeluruh tentang kejadian yang ada. Penelitian ini akan menggunakan

purposive sampling untuk menentukan dari sumber mana akan diperoleh data. Generasi Z yang menggunakan Shopee Affiliate di Pekanbaru sebagai sumber pendapatan tambahan dan menjadikan affiliate marketing sebagai *side hustle* mereka. Penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara dan studi literatur sebagai teknik pengumpulan data yang digunakan.

Instrumen pada penelitian ini dilakukan dengan wawancara langsung kepada Gen Z. Selama wawancara, peneliti menggunakan interaksi tatap muka langsung untuk memperoleh informasi dari Gen Z yang menggunakan Shopee Affiliate yang ada di Pekanbaru. Beberapa pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti. Para Gen Z tersebut kemudian diwawancarai oleh peneliti. Wawancara dilakukan secara langsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Shopee Affiiate untuk meningkatkan pendapatan Gen Z di Pekanbaru

Hasil Tanggapan Gen Z di Pekanbaru yaitu dengan memanfaatkan program Shopee Affiliate. Kegiatan digital marketing yang dipraktekkan dapat memberi profit berupa komisi dari setiap baik itu penjualan, klik tautan, atau sekedar menonton video promosi produk dapat meningkatkan perolehan komisi bagi affiliator itu sendiri.

Affiliate marketing memungkinkan para Gen Z untuk dapat menjangkau lebih banyak lapisan masyarakat dan menyediakan berbagai pilihan bagi para calon pembeli dengan promosi yang semenarik mungkin. Seperti halnya penjual, pembeli juga memantau dan menyeleksi produk yang dipromosikan oleh para affiliator.

Komisi yang diberikan Shopee kepada para affiiator beragam, mulai dari 4% hingga 15% tergantung jenis produk yang laku terjual. Dengan bermacam-macam Tingkat perolehan komisi ini menjadikan potensi Shopee Affiliate menjanjikan bila dijadikan sebagai *side hustle* oleh Gen Z di Kota Pekanbaru. Shopee Affiliate sendiri menyediakan beberapa opsi progam yaitu, melalui media social, Shopee Video, dan Shopee Live.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada salah satu Shopee Affiliator yang aktif melakukan kegiatan Shopee Live mengungkapkan bahwa dengan adanya program Shopee Affiliate ini telah mengubah kondisi perekonomiannya dengan mendapat penghasilan tambahan bahkan jumlah pendapatan dari Shopee Live nya bisa melebihi pendapatannya. Dengan perolehan komisi bruto sebelum dipotong pajak mencapai Rp. 15 Juta sebulannya. Hasil komisi ini dicapai ketika memasuki event besar dari Shopee seperti Hari Lebaran, Tahun Baru, dan saat event seperti 12.12 dll.

Dengan perolehan komisi penjualan, ini membantu narasumber untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dan taraf ekonominya. Karena peluang yang masih terbuka lebar bagi anak muda khususnya Generasi Z untuk ikut dan mengikuti program Shopee Affiliate ini dan harapannya dapat membantu perekonomian anak muda di Kota Pekanbaru.

SIMPULAN

Di Indonesia, pemasaran digital telah berkembang secara signifikan, dengan shopee menjadi pemimpin pasar dalam transaksi belanja online. Pada tahun 2022, Shopee berkontribusi sebesar 36% terhadap nilai barang dagangan bruto (GMV) Indonesia, yang menunjukkan tingginya pemanfaatan platform tersebut. Program Afiliasi Shopee memberikan kesempatan kepada pengguna untuk memperoleh penghasilan tambahan dengan mempromosikan produk-produk Shopee. Komisi bervariasi antara 4% dan 15% tergantung pada kategori produk. Selain itu, Shopee mematuhi peraturan pemerintah mengenai pajak dan biaya layanan, sehingga meningkatkan transparansi struktur biaya kami. Program ini tidak hanya membantu penjual dalam melakukan promosi tetapi juga memperkuat pertumbuhan pemasaran digital di pasar Indonesia.

Karena itu, Program Afiliasi Shopee menawarkan peluang signifikan bagi Gen Z di Pekanbaru untuk meningkatkan pendapatan mereka melalui pemasaran digital. Dengan menggunakan berbagai platform periklanan, afiliasi dapat memperoleh berbagai komisi hingga Rp.15 juta per bulan, terutama selama acara-acara besar. Program ini tidak hanya menanggung biaya hidup individu tetapi juga berpotensi meningkatkan taraf ekonomi mereka. Oleh karena itu, Afiliasi Shopee menjadi pilihan usaha sampingan yang menarik bagi anak muda di Pekanbaru yang ingin mendapat penghasilan tambahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Rahman, F. (2022). Praktik Affiliate Marketing pada Platform E-commerce dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah. *Istidlal: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 6(1), 24–37. <https://doi.org/10.35316/ISTIDLAL.V6I1.407>
- Perdagangan, P. K. (2024). *Perdagangan Digital (E-Commerce) Indonesia Periode 2023*. 1–8.
- Ursula, B., & Dalius, N. (2024). *The 2nd International Conference of Imam Bonjol Library 2024 Generation Z Affiliate Scheme Analysis on TikTok : An Information Management Approach Analisis Skema Afiliasi Generasi Z di TikTok : Pendekatan Manajemen Informasi*. 13–26.
- Dwi Poetra, R. (2019). BAB II Tinjauan Pustaka BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. 1–64. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local.*, 1(69), 5–24.
- ARTAMEVIAH, R. (2022). Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1. *Bab li Kajian Pustaka 2.1*, 12(2004), 6–25.
- Devi Kurniawati, & Rohmad Abidin. (2024). Pengaruh Pengguna Manfaat Program E-Commerce Shopee Affiliates. *Sahmiyya: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1 SE-), 223–229. <https://e-journal.uingusdur.ac.id/sahmiyya/article/view/2123>
- Logo, G., & Pekanbaru, K. (2024). *Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Pekanbaru, 2024 1*. 1–11.
- Susanto, N. J. (2022). Pengaruh Sosial Media Affiliate Marketing Terhadap Willingness to Buy Pada Marketplace Shopee dengan Subjective Norm sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 9(2), 1–9.
- Warsiati, W. S. Z. (2021). Menumbuhkan Minat Usaha Melalui Afiliate Marketing Bagi Generasi Z Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Komunikasi Dan Informasi Perpustakaan*, Vol.12(1), 94–101. <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/al-maktabah/article/view/1592>