

**STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING
SLEEPKOALA MELALUI PLATFORM TIKTOK
SKRIPSI BUSINESS PLAN**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh:

Nama : Hilda Pramesti Putri

NIM : 21.92.0362

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

**STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING
SLEEPKOALA MELALUI PLATFORM TIKTOK
SKRIPSI BUSINESS PLAN**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh:

Nama : Hilda Pramesti Putri

NIM : 21.92.0362

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING SLEEPKOALA
MELALUI PLATFORM TIKTOK**

yang disusun dan diajukan oleh

Hilda Pramesti Putri

21.92.0362

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 06 November 2025

Dosen Pembimbing



Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A.

NIK. 190302334

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING SLEEPKOALA MELALUI
PLATFORM TIKTOK

yang disusun dan diajukan oleh

Hilda Pramesti Putri

21.92.0362

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 27 November 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M
NIK. 190302663

Nurhayanto, SE, MBA
NIK. 190302578

Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A
NIK. 190302334

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis

Tanggal 27 November 2025



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D
NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Hilda Pramesti Putri

NIM : 21.92.0362

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut :

STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING SLEEPKOALA MELALUI PLATFORM TIKTOK

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A.

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 04 November 2025


Hilda Pramesti Putri

KATA PENGANTAR

Puji Syukur peneliti panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat, karunia, dan kesempatan yang telah diberikan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “STRATEGI OPTIMALISASI AFFILIATE MARKETING SLEEPKOALA MELALUI PLATFORM TIKTOK” dengan baik. Laporan skripsi ini disusun bertujuan untuk menyelesaikan tugas akhir peneliti di Program Studi S1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, Penulisan skripsi ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai strategi pemasaran digital yang diterapkan oleh kreator afiliasi dalam membangun kepercayaan audiens serta meningkatkan eektivitas promosi produk melalui platform media sosial.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, peneliti banyak menerima bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr.M.Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A. Selaku dosen pembimbing dan Ketua Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta dukungan selama proses penyusunan skripsi.
4. Kepada seluruh dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmu, wawasan, dan tenaga selama masa kegiatan pembelajaran.

5. Kepada kedua orang tua, kepada ayahanda Nurdin Tarmidzi dan Almarhumah ibunda Erna Budi Nurlita yang tercinta. Peneliti menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga atas segala doa, semangat, dan dukungan luar biasa yang senantiasa diberikan. Berkat doa dan dukungan penuh, peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Kepada saudara dan saudari peneliti tercinta, peneliti menyampaikan terima kasih atas segala doa, dukungan, dan semangat yang telah diberikan selama proses menyusun skripsi ini.
7. Kepada teman-teman KWU01, terima kasih atas kebersamaan, dukungan, serta semangat yang telah diberikan selama masa perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas kerja sama, canda tawa, dan motivasi yang menjadikan perjalanan studi ini lebih bermakna.
8. Terakhir, peneliti mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak-pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyusun skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Yogyakarta, 04 November 2025



Hilda Pramesti Putri

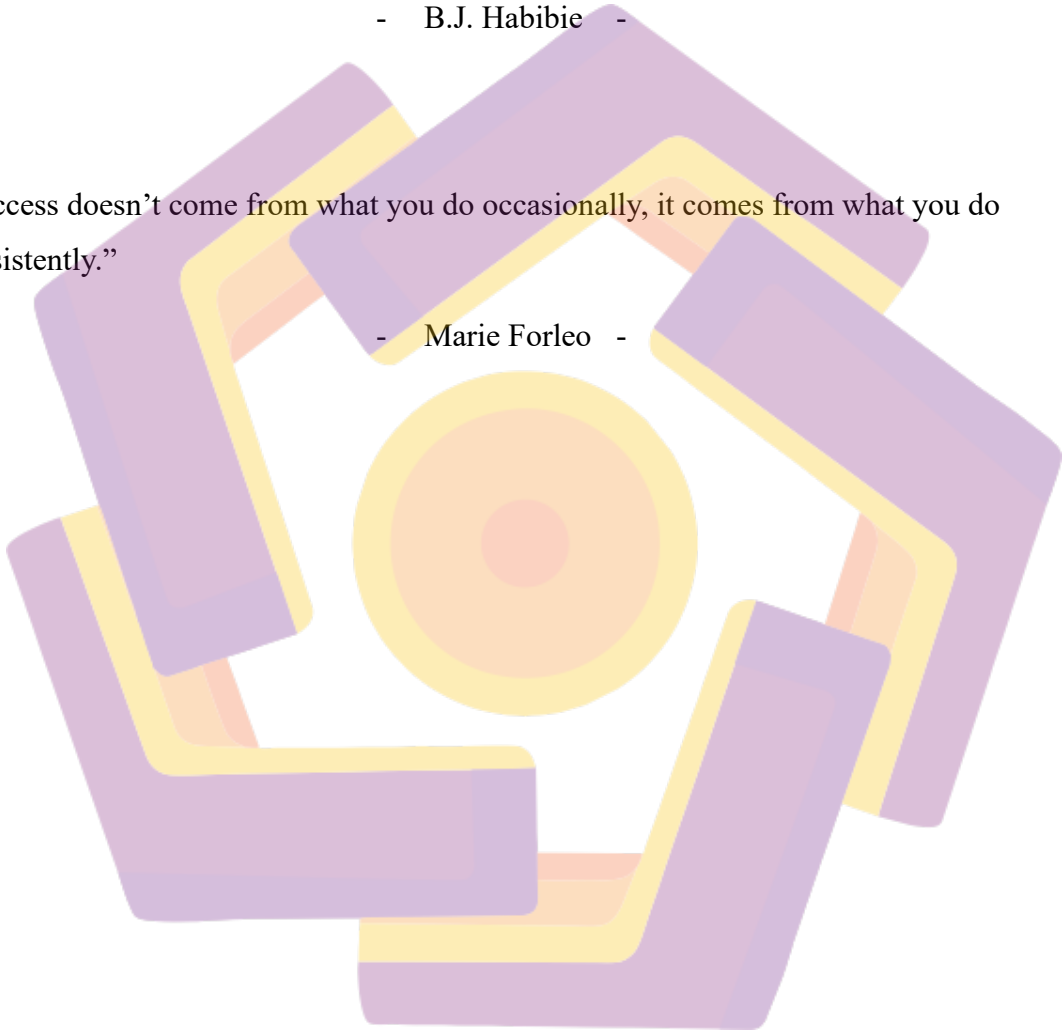
MOTTO

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras, tidak ada kerja keras tanpa pengorbanan.”

- B.J. Habibie -

“Success doesn’t come from what you do occasionally, it comes from what you do consistently.”

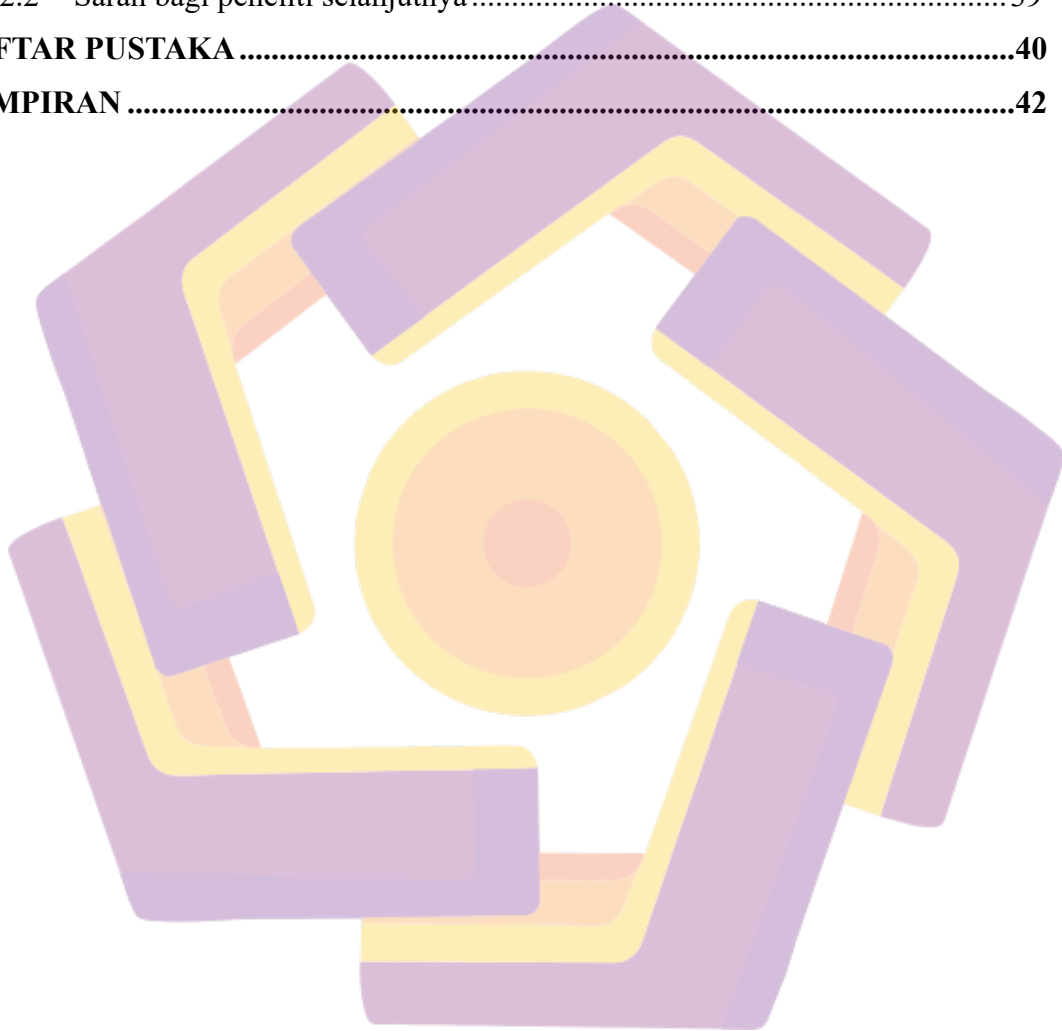
- Marie Forleo -



DAFTAR ISI

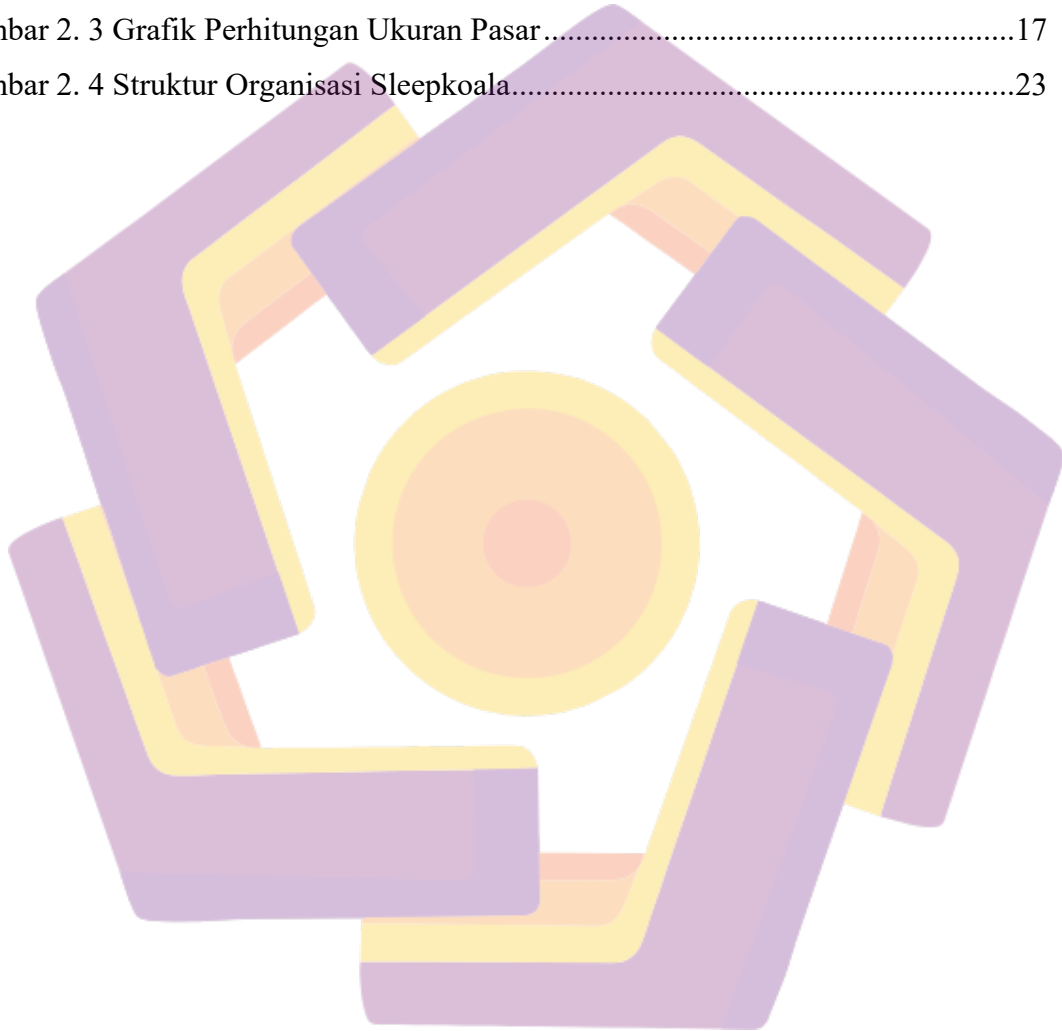
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
MOTTO	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II DESKRIPSI BISNIS	8
2.1 Sejarah Bisnis	8
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	9
2.3 Produk dan Inovasi Produk	12
2.4 Ukuran Pasar	16
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	19
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	20
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	27
3.1 Analisis Matrix SWOT	27
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	29
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	30
4.1 Arus Kas	30
4.2 Laporan Laba/Rugi	32
4.3 Neraca	33
4.4 <i>Break Even Point</i> (BEP)	34
4.5 Proyeksi Keuangan	37

BAB V PENUTUP	38
5.1 Kesimpulan.....	38
5.2 Saran	38
5.2.1 Saran bagi pemilik.....	38
5.2.2 Saran bagi peneliti selanjutnya	39
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN	42



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Hasil Kuesioner	4
Gambar 2. 1 Dokumentasi Akun TikTok Sleepkoala	8
Gambar 2. 2 Showcase Affiliate Marketing Slepkoala.....	9
Gambar 2. 3 Grafik Perhitungan Ukuran Pasar.....	17
Gambar 2. 4 Struktur Organisasi Sleepkoala.....	23



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan Konsumen Sleepkoala	3
Tabel 1. 2 Solusi	5
Tabel 2. 1 Business Model Canvas Sleepkoala	11
Tabel 2. 2 Produk yang Dipromosikan Sleepkoala.....	13
Tabel 2. 3 Jumlah penduduk perempuan seluruh Indonesia umur 15-24 tahun pada tahun 2025	16
Tabel 2. 4 Jumlah penduduk perempuan di Indonesia umur 15-24 Tahun tahun 2025	17
Tabel 2. 5 Jumlah penduduk perempuan di Indonesia umur 15-24 Tahun tahun 2025	18
Tabel 2. 6 Analisis Pesaing	20
Tabel 2. 7 Strategi Pemasaran 7P	21
Tabel 2. 8 Alat dan Bahan.....	22
Tabel 3. 1 Analisis Matrix SWOT Sleepkoala.....	28
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang Affiliate Marketing Sleepkoala.....	29
Tabel 4. 1 Laporan Arus Kas	30
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi	32
Tabel 4. 3 Laporan Neraca Saldo.....	33
Tabel 4. 4 Penjualan.....	34
Tabel 4. 5 Biaya Tetap	35
Tabel 4. 6 Biaya Variabel.....	35

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan strategi optimalisasi pemasaran melalui program *affiliate marketing* pada akun Sleepkoala di platform TikTok. Sleepkoala merupakan akun kreator *affiliate* yang berfokus pada promosi produk fashion wanita melalui konten kreatif dan interaktif. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC) untuk menggambarkan model bisnis yang dijalankan serta mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam aktivitas *affiliate marketing*.

Data penelitian diperoleh melalui hasil kuesioner dan observasi terhadap konsumen serta aktivitas konten di platform TikTok. Berdasarkan hasil analisis, Sleepkoala memiliki kekuatan pada konsistensi pembuatan konten, namun masih menghadapi kendala dalam variasi konten serta efektivitas komunikasi dengan audiens. Dengan mengoptimalkan hasil analisis SWOT dan *Business Model Canvas* BMC, penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan strategis yang efektif untuk meningkatkan kinerja *affiliate marketing* Sleepkoala, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat kepercayaan konsumen terhadap produk yang direkomendasikan.

Kata kunci: Pemasaran Afiliasi, TikTok, Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Business Model Canvas.

ABSTRACT

This research aims to analyze and develop marketing optimization strategies through the affiliate marketing program of the Sleepkoala account on the TikTok platform. Sleepkoala is an affiliate that focuses on promoting women's fashion products through creative and interactive content. This study uses the SWOT analysis and Business Model Canvas (BMC) approaches to describe the business model being implemented and to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats within its affiliate marketing activities.

The research data were obtained through questionnaires and observations of consumers and content activities on the TikTok platform. The results indicate that Sleepkoala has strengths in maintaining consistency in content creation but still faces challenges in result of SWOT and Business Model Canvas analyses, this study is expected to provide effective strategic guidance to enhance the performance of Sleepkoala's affiliate marketing, expand market reach, and strengthen, consumer trust in the promoted products.

Keyword: Affiliate Marketing, TikTok, Marketing Strategy, SWOT Analysis, Business Model Canvas.