

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai Strategi Optimalisasi Affiliate Marketing Sleepkoala melalui Platform TikTok, dapat disimpulkan bahwa *affiliate* Sleepkoala telah berupaya memaksimalkan potensi promosi melalui konten kreatif, interaktif, dan konsisten untuk meningkatkan jangkauan serta konversi penjualan. Analisis menggunakan *Business Model Canvas* membantu menggambarkan elemen utama strategi bisnis *affiliate*, termasuk nilai yang ditawarkan melalui konten informatif, hubungan yang terbangun dengan konsumen, serta pemanfaatan saluran distribusi digital yang efisien. Upaya ini menunjukkan bahwa Sleepkoala mampu menciptakan nilai tambah bagi audiens dan menjadi perantara yang efektif antara brand fashion dan konsumen melalui sistem *affiliate* TikTok Shop.

Sementara itu, hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Sleepkoala memiliki kekuatan utama pada konsistensi konten edukatif, transparansi dalam penyampaian review, serta kemampuan menjelaskan produk secara objektif sehingga mampu membangun kepercayaan audiens. Di sisi lain, masih terdapat beberapa kelemahan internal yang perlu ditingkatkan, seperti variasi format konten yang masih terbatas dan kualitas teknis video yang belum sepenuhnya stabil. Oleh karena itu, Sleepkoala perlu memperkuat strategi pengembangan melalui peningkatan kualitas dan variasi konten, optimalisasi proses produksi, serta pemanfaatan peluang kolaborasi untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif dan keberlanjutan di platform TikTok.

5.2 Saran

5.2.1 Saran bagi pemilik

Bagi pemilik akun Sleepkoala, disarankan untuk terus menjaga konsistensi dalam membuat konten edukatif dan interaktif, serta memperluas kolaborasi dengan brand atau kreator lain untuk meningkatkan jangkauan pasar. Selain itu, perlu dilakukan evaluasi rutin terhadap performa konten, terutama yang berkaitan dengan tingkat *engagement* dan konversi penjualan, agar strategi yang diterapkan tetap relevan dengan tren TikTok yang dinamis.

5.2.2 Saran bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk meneliti lebih dalam mengenai efektivitas strategi *affiliate marketing* dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, seperti pengukuran data penjualan dan *engagement rate* secara langsung. Peneliti selanjutnya juga dapat memperluas objek kajian pada brand atau affiliator lain guna memperoleh gambaran lebih komprehensif terkait strategi optimalisasi *affiliate marketing* di berbagai sektor bisnis digital.

