



Peran *Sales Page* dan *Affiliate Marketing* dalam Meningkatkan Penjualan Produk Digital "*Adult Coloring Pack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*": Studi Kasus PT.Arkatama Multi Solusindo

¹Ahmad Yanuar Bahri, ²Siti Ning Farida

^{1,2}Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur.
Email: ¹21042010052@student.upnjatim.ac.id, ²siti_farida.adbis@upnjatim.ac.id

Abstrak

Penelitian ini mengkaji peran dan efektivitas sales page dan affiliate marketing dalam meningkatkan penjualan produk digital "*Adult Coloring Pack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*" di PT Arkatama Multi Solusindo. Menggunakan pendekatan studi kasus dengan metode kuantitatif, penelitian dilakukan selama 5 bulan dari Februari hingga Juni 2023. Data dikumpulkan melalui observasi partisipatif dan analisis dokumen, kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif dan inferensial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi sales page yang efektif dan strategi affiliate marketing yang kuat berperan krusial dalam keberhasilan penjualan. Sales page mencapai tingkat konversi sekitar 12.5%, sementara affiliate marketing berkontribusi hampir 46% dari total penjualan. Produk mencapai total 411 unit terjual dengan pendapatan \$11,295.76 dan tingkat refund kurang dari 2%. Tantangan utama terletak pada mempertahankan momentum penjualan setelah periode peluncuran awal. Penelitian ini menyimpulkan bahwa integrasi efektif antara sales page teroptimasi dan program affiliate marketing yang kuat merupakan strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan penjualan produk digital, namun diperlukan upaya berkelanjutan dalam pengembangan produk dan adaptasi strategi pemasaran untuk mempertahankan kesuksesan jangka panjang.

Kata Kunci : Sales Page, Affiliate Marketing, Produk Digital

Abstract

This research examines the role and effectiveness of sales pages and affiliate marketing in increasing sales of digital products "Adult Coloring Pack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens" at PT Arkatama Multi Solusindo. Using a case study approach with quantitative methods, the research was conducted for 5 months from February to June 2023. Data was collected through participatory observation and document analysis, then analyzed using descriptive and inferential methods. The results showed that the combination of an effective sales page and a strong affiliate marketing strategy played a crucial role in sales success. The sales page achieved a conversion rate of around 12.5%, while affiliate marketing contributed almost 46% of the total sales. Products totaled 411 units sold with \$11,295.76 in revenue and a refund rate of less than 2%. The main challenge lay in maintaining sales momentum after the initial launch period. This study concludes that the effective integration of an optimized sales page and a strong affiliate marketing program is a highly effective strategy in increasing sales of digital products, but continuous efforts in product development and adaptation of marketing strategies are required to maintain long-term success.

Keywords: Sales Page, Affiliate Marketing, Digital Product.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang pesat telah mendorong perubahan signifikan dalam bisnis dan pemasaran, khususnya di era digital. PT Arkatama Multi Solusindo, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi, melihat peluang besar dalam memasarkan produk digitalnya secara online. Produk digital seperti *software*, *e-book*, dan desain template memiliki potensi pasar yang luas dan dapat diakses oleh konsumen di seluruh

dunia. Untuk memanfaatkan peluang ini dan meningkatkan penjualan produk digitalnya, perusahaan mengadopsi strategi *sales page* dan *affiliate marketing*.

Sales page atau halaman penjualan adalah halaman web yang dirancang khusus untuk mengkonversi pengunjung menjadi pelanggan melalui informasi lengkap, menarik, dan persuasif mengenai produk yang ditawarkan. Setiap elemen pada *sales page*, mulai dari judul hingga *call-to-action* (CTA), bertujuan untuk mendorong pengunjung melakukan pembelian. PT Arkatama Multi Solusindo menggunakan *sales page* sebagai alat utama dalam kampanye pemasaran digital untuk menyampaikan benefit dan keunggulan produk digital mereka secara langsung kepada calon pelanggan.

Affiliate marketing adalah model bisnis di mana perusahaan bekerja sama dengan individu atau pihak ketiga (afiliasi) untuk mempromosikan produk mereka dengan komisi berdasarkan penjualan atau tindakan lain melalui tautan atau kode referensi. *Affiliate marketing* menawarkan biaya pemasaran yang efisien, jangkauan pasar yang luas, dan peningkatan kepercayaan. PT Arkatama Multi Solusindo mengimplementasikan program *affiliate marketing* dengan melibatkan afiliasi yang memiliki pengaruh di media sosial, blog, dan platform digital lainnya.

Sales page dan *affiliate marketing* saling melengkapi dalam meningkatkan penjualan produk digital di PT Arkatama Multi Solusindo. *Affiliate marketing* mendatangkan lalu lintas ke *sales page*, sementara *sales page* bertugas mengkonversi lalu lintas tersebut menjadi penjualan. Namun, implementasi kedua strategi ini menghadapi tantangan seperti menciptakan konten yang menarik dan persuasif, memastikan halaman tetap *up-to-date*, serta menemukan afiliasi berkualitas dan relevan dengan produk yang ditawarkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran dan efektivitas *sales page* dan *affiliate marketing* dalam menunjang penjualan produk digital PT Arkatama Multi Solusindo. Melalui analisis implementasi, manfaat, dan tantangan dari penggunaan kedua strategi ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana perusahaan dapat mengoptimalkan strategi pemasaran digitalnya untuk mencapai tujuan penjualan yang optimal.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan metode kuantitatif untuk menganalisis peran *sales page* dan *affiliate marketing* dalam meningkatkan penjualan produk digital di PT Arkatama Multi Solusindo.

1. Lokasi dan Waktu Penelitian
Penelitian dilakukan di PT Arkatama Multi Solusindo, yang berlokasi di Graha Arkatama Jl. Joyoagung Tlogomas Lowokwaru Kota Malang. Periode penelitian berlangsung selama kurang lebih 5 bulan, dimulai pada tanggal 16 Februari hingga 30 Juni 2023.
2. Pengumpulan Data
Data dikumpulkan melalui beberapa metode:
 - a. Observasi partisipatif: Peneliti terlibat langsung dalam divisi digital product creation selama periode magang.
 - b. Analisis dokumen: Mempelajari data penjualan, statistik kinerja *sales page*, dan laporan *affiliate marketing*.
3. Analisis Data
Data dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif dan inferensial:
 - a. Analisis kuantitatif: Menganalisis data statistik penjualan, tingkat konversi, dan kinerja *affiliate marketing* menggunakan platform seperti *WarriorPlus*.
4. Studi Kasus
Penelitian ini mengambil studi kasus pada produk digital "*AdultColoringPack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*" yang dipasarkan oleh PT Arkatama Multi Solusindo melalui platform *WarriorPlus*.
5. Variabel Penelitian

Variabel yang diteliti meliputi:

- a. Efektivitas *sales page*: Diukur melalui jumlah tampilan halaman, jumlah pengunjung unik, dan tingkat konversi.
 - b. Kinerja *affiliate marketing*: Dianalisis melalui jumlah penjualan yang dihasilkan oleh afiliasi dan total komisi yang dibayarkan.
 - c. Penjualan produk digital: Dilihat dari total unit terjual dan pendapatan yang dihasilkan.
6. Analisis Peran dan Efektivitas
- Penelitian ini menganalisis bagaimana *sales page* dan *affiliate marketing* berperan dalam:
- a. Meningkatkan visibilitas produk
 - b. Mendorong konversi penjualan
 - c. Memperluas jangkauan pasar
 - d. Mempengaruhi keputusan pembelian konsumen

Melalui metode penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman komprehensif tentang efektivitas *sales page* dan *affiliate marketing* dalam meningkatkan penjualan produk digital, serta memberikan rekomendasi strategis untuk pengembangan lebih lanjut di PT Arkatama Multi Solusindo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan produk digital melalui platform pemasaran afiliasi telah menjadi strategi populer dalam pemasaran online. Gambar statistik dari "*AdultColoringPack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*" menunjukkan bahwa produk ini menarik minat signifikan dan menghasilkan pendapatan yang substansial. Data yang disajikan dapat memberikan wawasan tentang efektivitas strategi pemasaran dan afiliasi dalam konteks penjualan produk digital. Penelitian ini menganalisis efektivitas *sales page* dan *affiliate marketing* dalam meningkatkan penjualan produk digital "*Adult Coloring Pack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*" yang dipasarkan oleh PT Arkatama Multi Solusindo melalui platform *WarriorPlus*. Data penjualan dan kinerja kampanye pemasaran selama periode penelitian disajikan dalam Tabel 1.



Gambar 1. Grafik Penjualan Produk

Tabel 1 Ringkasan Kinerja Penjualan dan Pemasaran

Metrik	Nilai
Total Tampilan Halaman	12,175
Jumlah Pengunjung Unik	3,289
Total Penjualan (Unit)	411
Total Pendapatan	\$11,295.76
Jumlah Refund	7
Pembayaran ke Afiliasi	\$5,178.68

- 1. Efektivitas *Sales Page***
Sales page produk ini menunjukkan kinerja yang baik dalam menarik perhatian dan mengkonversi pengunjung menjadi pembeli. Dengan total 12,175 tampilan halaman dan 3,289 pengunjung unik, sales page berhasil menarik minat yang signifikan. Tingkat konversi mencapai sekitar 12.5% (411 penjualan dari 3,289 pengunjung), yang merupakan angka yang cukup impresif dalam pemasaran digital. Ini menunjukkan bahwa elemen-elemen dalam *sales page*, seperti *copywriting* yang persuasif, desain yang menarik, dan *call-to-action* yang efektif, berhasil mempengaruhi keputusan pembelian pengunjung.
- 2. Kinerja *Affiliate Marketing***
Strategi *affiliate marketing* terbukti sangat efektif dalam mendorong penjualan produk ini. Dari total pendapatan \$11,295.76, sebesar \$5,178.68 dibayarkan kepada afiliasi. Ini menunjukkan bahwa hampir 46% dari total penjualan dihasilkan melalui upaya para afiliasi. Tingginya kontribusi *affiliate marketing* mengindikasikan bahwa program ini berhasil memperluas jangkauan produk ke audiens yang lebih luas dan meningkatkan kredibilitas produk melalui rekomendasi dari pihak ketiga.
- 3. Dinamika Penjualan**
Analisis grafik penjualan menunjukkan bahwa produk mengalami lonjakan penjualan yang signifikan pada awal Februari, yang kemungkinan besar terkait dengan peluncuran produk atau kampanye promosi besar. Setelah puncak awal ini, penjualan mengalami penurunan dan fluktuasi yang lebih rendah hingga Juni. Pola ini menunjukkan pentingnya strategi pemasaran berkelanjutan untuk mempertahankan momentum penjualan setelah periode peluncuran awal.
- 4. Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan**
Dengan hanya 7 permintaan refund dari 411 penjualan, tingkat kepuasan pelanggan terlihat sangat tinggi. Tingkat refund yang rendah (kurang dari 2%) menunjukkan bahwa produk memenuhi atau bahkan melebihi ekspektasi pelanggan, yang merupakan indikator positif untuk kualitas produk dan akurasi pemasaran.
- 5. Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan**
Meskipun kinerja penjualan secara keseluruhan positif, penurunan aktivitas penjualan setelah lonjakan awal menunjukkan adanya tantangan dalam mempertahankan momentum. Ini membuka peluang untuk pengembangan strategi pemasaran yang lebih berkelanjutan, seperti peluncuran produk terkait, kampanye email marketing untuk pelanggan yang ada, atau peningkatan program *affiliate marketing*.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kombinasi antara sales page yang efektif dan strategi affiliate marketing yang kuat memainkan peran krusial dalam keberhasilan penjualan produk digital "*AdultColoringPack - DFY Coloring Books Bundle for Adult & Teens*" di PT Arkatama Multi Solusindo. *Sales page* terbukti efektif dengan tingkat konversi sekitar 12.5%, sementara affiliate marketing berkontribusi signifikan dengan menghasilkan hampir 46% dari total penjualan. Produk ini mencapai total penjualan 411 unit dengan pendapatan \$11,295.76, dan tingkat refund yang sangat rendah (kurang dari 2%) mengindikasikan kualitas produk yang baik dan kepuasan pelanggan yang tinggi.

Pola penjualan menunjukkan lonjakan signifikan pada awal peluncuran, diikuti oleh penurunan dan fluktuasi yang lebih rendah, menekankan pentingnya strategi pemasaran berkelanjutan untuk mempertahankan momentum penjualan. Affiliate marketing terbukti sangat efektif dalam memperluas jangkauan produk, dengan total pembayaran ke afiliasi mencapai \$5,178.68. Tantangan utama terletak pada mempertahankan momentum penjualan setelah periode peluncuran awal, membuka peluang untuk pengembangan strategi pemasaran yang lebih berkelanjutan dan diversifikasi produk.

Untuk mempertahankan dan meningkatkan kesuksesan, PT Arkatama Multi Solusindo perlu fokus pada optimasi berkelanjutan sales page, pengembangan strategi untuk mempertahankan momentum penjualan jangka panjang, penguatan program affiliate marketing, serta diversifikasi produk dan pengembangan bundle. Penelitian ini memberikan wawasan berharga tentang efektivitas sales page dan affiliate marketing dalam penjualan produk digital, yang dapat menjadi referensi bagi perusahaan lain dalam industri serupa.

Secara keseluruhan, penelitian ini membuktikan bahwa integrasi yang efektif antara sales page yang teroptimasi dan program affiliate marketing yang kuat dapat menjadi strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan penjualan produk digital. Namun, untuk mempertahankan kesuksesan jangka panjang, diperlukan upaya berkelanjutan dalam pengembangan produk, optimasi pemasaran, dan adaptasi terhadap tren pasar yang terus berubah. Temuan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam pemahaman dan pengembangan strategi pemasaran digital yang efektif di era modern ini.

SARAN

Untuk mengoptimalkan strategi pemasaran digital, PT Arkatama Multi Solusindo dapat fokus pada beberapa area kunci. Pertama, lakukan optimasi berkelanjutan pada halaman penjualan dengan A/B testing untuk elemen-elemen seperti headline, gambar, dan call-to-action, serta memastikan kecepatan loading dan desain responsif. Kedua, rancang strategi pemasaran jangka panjang melalui kampanye email marketing, konten reguler, dan promosi berkala guna mempertahankan engagement pelanggan. Program affiliate marketing juga dapat diperkuat dengan insentif menarik, materi promosi beragam, dan pelatihan bagi afiliasi. Selanjutnya, diversifikasi produk dengan mengembangkan produk terkait atau paket baru serta membuat seri yang saling melengkapi untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang sudah ada. Analisis data rutin diperlukan untuk memahami perilaku pelanggan dan tren penjualan, sehingga strategi pemasaran dan pengembangan produk dapat terus dioptimalkan. Teknologi baru seperti AI dan chatbot harus dieksplorasi untuk meningkatkan personalisasi pengalaman pelanggan dan layanan di halaman penjualan. Selain itu, pengembangan konten edukatif tentang produk dapat meningkatkan nilai tambah dan otoritas dalam pasar yang ditargetkan. Meningkatkan retensi pelanggan melalui program loyalitas dan follow-up pasca pembelian, serta memperluas jangkauan melalui platform

e-commerce dan marketplace lain adalah langkah penting. Kemitraan strategis dengan influencer atau brand relevan juga bisa memperluas jangkauan dan meningkatkan kredibilitas. Pelatihan tim internal mengenai tren pemasaran digital dan membangun komunitas di sekitar produk akan memperkuat keterlibatan pelanggan dan pemasaran dari mulut ke mulut.

DAFTAR PUSTAKA

- Brown, B. C. (2020). *The Ultimate Guide to Affiliate Marketing: How to Start, Manage, and Grow a Successful Affiliate Marketing Business*. BNB Publishing
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice* (7th ed.). Pearson.
- Genadinik, A. (2020). *Affiliate Marketing: Learn How to Make \$10,000+ Each Month on Autopilot*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17th ed.). Pearson.
- PT Arkatama Multi Solusindo. Profil Perusahaan. Diakses dari <https://arkatama.id/>