

PELUANG BISNIS AFILIASI BAGI PELAJAR POLITEKNIK NEGERI MEDAN

Ginta Perbina br Sembiring^{*1}, Joana Nopemma Sitompul², Firman Purba³

^{1,2,3}Program Studi Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Medan, Indonesia

*e-mail: gintaperbinasmb@gmail.com¹, joananovemmasitompul17@gmail.com², firmanpurba1104@gmail.com³

Abstrak

Peningkatan teknologi yang laju saat ini memberi dampak bagi kehidupan termasuk dunia bisnis, salah satunya ialah bisnis afiliasi. Bisnis afiliasi adalah memasarkan produk orang lain sehingga afliator (orang yang mempromosikan produk) mendapat komisi. Hal itu membuat bisnis afiliasi banyak diminati oleh mahasiswa. Artikel ini bertujuan menganalisis peluang bisnis afiliasi bagi pelajar Politeknik Negeri Medan sebagai sumber penghasilan dan mengembangkan diri serta mengidentifikasi makna pelajar tentang bisnis afiliasi ini. Faktor-faktor yang membuat mereka tertarik untuk bergabung dan tantangan yang mungkin dihadapi. Metode yang digunakan adalah metode wawancara dengan tatap muka secara langsung dengan pelajar Politeknik Negeri Medan yang sudah bergabung bisnis afiliasi. Pembahasan meliputi bagaimana mereka tahu bisnis afiliasi, pengertian afiliasi, strategi manajemen waktu dalam menjalankan bisnis afiliasi, tantangan dalam menjalankan bisnis afiliasi, potensi bagi pelajar yang lain dan juga harapan/saran untuk Politeknik Negeri Medan terkait bisnis afiliasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan pelajar POLMED mengetahui tentang bisnis afiliasi melalui sosial media. Mereka mengerti bahwa kegiatan afiliasi adalah kegiatan yang mempromosikan produk orang lain dan mendapatkan komisi jika produk yang di promosikan terjual. Bisnis afiliasi ini dianggap memiliki potensi yang cukup baik sebagai sumber pendapatan tambahan bagi pelajar POLMED karena hanya memerlukan modal yang sangat kecil

Kata kunci: afiliasi, peluang bisnis, pendapatan tambahan

Abstract

The rapid advancement of technology has impacted life, including the business world, one of which is affiliate marketing. Affiliate marketing involves marketing other people's products, earning a commission from the affiliate (the person promoting the product). This makes affiliate marketing highly attractive to students. This article aims to analyze affiliate business opportunities for students at the Medan State Polytechnic as a source of income and self-development, as well as to identify students' understanding of affiliate marketing. This includes factors that attract them to join and the challenges they may face. The method used was face-to-face interviews with students at the Medan State Polytechnic who have already joined the affiliate business. The discussion covered how they learned about affiliate marketing, the definition of affiliate marketing, time management strategies for running an affiliate business, challenges in running an affiliate business, potential opportunities for other students, and hopes/suggestions

Article history

Received: November 2025

Reviewed: November 2025

Published: November 2025

Plagirism checker no 1378

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

for the Medan State Polytechnic regarding affiliate marketing. The results of this study indicate that POLMED students learned about affiliate marketing through social media. They understand that affiliate marketing involves promoting other people's products and earning a commission if the promoted product is sold. This affiliate business is considered to have significant potential as a source of additional income for POLMED students because it requires very little capital.

Keywords *affiliate, additional income, business opportunity*

PENDAHULUAN

Pendidikan tinggi di Indonesia sudah mengalami peningkatan yang signifikan (Mayako & Wulandari, 2025). Sebagai salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Sumatera Utara, POLMED menjadi pusat pendidikan vokasi yang berfokus untuk mengembangkan sumber daya manusia dan mengembangkan keterampilan dan pengetahuan mahasiswa dalam bidang bisnis dan teknologi. Dalam era digital saat ini, banyak sekali muncul peluang bisnis bagi pelajar. Dan dalam kehidupan manusia ditekankan agar bisa mengembangkan ide baru dalam bekerja (Ginting, et al., 2025). Salah satunya adalah kegiatan bisnis di era digital yang membutuhkan perencanaan penjualan yang tepat yaitu afiliasi. Bisnis afiliasi ialah salah satu bidang bisnis di internet yang viral sampai sekarang. Afiliasi sendiri berarti kegiatan seseorang yang mempromosikan produk atau jasa orang lain. Jika promosi tersebut berhasil maka akan memperoleh komisi dari pemilik produk, orang yang mempromosikan produk tersebut disebut dengan afiliator (Ryndian Gusty et al., 2025; Wulandari et al., 2025). Sistem yang diterapkan dalam program ini adalah system bagi hasil, di mana para afiliasi menerima komisi sebagai bentuk imbalan dari penjualan produk yang tercipta melalui promosi mereka (Doso et al., 2025).

Bisnis afiliasi berarti cara memperoleh penghasilan dari penjualan produk atau jasa dari perusahaan yang menyediakan program afiliasi dengan menjadi bagian affiliate marketers dan diberi upah setelah produk terjual (Evrianti et al., 2025). Pemasaran seperti ini juga sering disebut affiliate marketing. Dalam bisnis afiliasi, para peserta hanya perlu membagikan tautan dimedia sosial atau membagikan video di media sosial seperti Instagram, Tiktok dan Facebook (Mawaddah et al., 2025). Model bisnis tersebut memungkinkan para pelajar POLMED mendapat penghasilan dengan cara menawarkan produk di *e-commerce* tanpa mengeluarkan modal dan stok barang. Dengan bisnis seperti ini afiliasi dapat menjadi sumber pendapatan yang dengan mudah di akses, dan tidak akan mengganggu aktivitas belajar saat disekolah (Waruwu et al., 2025) Dan langkah awal menuju kemandirian dan finansial serta membantu mengembangkan kemampuan pemasaran dan mendirikan jaringan bisnis (Viona et al., 2025). Fleksibilitas sistem tersebut memungkinkan siapapun bisa bergabung tanpa membutuhkan modal besar atau pengalaman sebelumnya (Domara et al., 2025). Bagi individu ini adalah peluang untuk meningkatkan keterampilan dalam pemasaran digital, membangun personal branding dan menghasilkan pendapatan pasif (Domara et al., 2025)

Penelitian ini memberikan pemahaman mengenai bisnis afiliasi sebagai perkembangan kemampuan digital bagi pelajar POLMED. Dan juga menunjukkan jika bisnis afiliasi tidak sekedar hobi saja, tetapi menjadi peluang bisnis untuk menghasilkan pendapatan tanpa harus mempunyai modal. Pelajar POLMED juga bisa mempelajari tentang pemasaran secara online dan mengatur waktu. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari dan menganalisis lebih dalam tentang peluang bisnis afiliasi bagi pelajar Politeknik Negeri Medan sebagai sumber penghasilan dan pengembangan diri. Serta mengidentifikasi pemahaman pelajar tentang bisnis afiliasi, faktor-faktor apa saja yang mendorong mereka tertarik untuk terlibat, dan tantangan apa yang mungkin dihadapi. Dengan memahami hal tersebut penelitian ini diharapkan bisa

memberi penjelasan yang berguna bagi pelajar Politeknik Negeri Medan yang ingin memanfaatkan bisnis afiliasi sebagai salah satu cara meningkatkan kemampuan kewirausahaan digital saat ini.

METODE

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode wawancara. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk memahami lebih dalam tentang peluang bisnis afiliasi. Data yang akan disajikan berupa deskriptif naratif yang diperoleh dari hasil wawancara.

Tahapan pelaksanaan wawancara di lakukan secara tatap muka dengan informan. Pengambilan informan dilakukan kepada 5 orang pelajar yang telah menggunakan afiliasi. Lokasi dan waktu penelitian dilakukan di POLMED pada bulan Oktober 2025. Pedoman wawancara ini terdiri dari 11 pertanyaan untuk menggali informasi dari informan tentang motivasi, strategi dan tantangan yang dihadapi saat menjalankan bisnis afiliasi. Pertanyaan-pertanyaan tersebut dikategorikan menjadi empat bagian kelompok. Pengelompokan ini bertujuan untuk memastikan jika data yang terkumpul dapat merangkum pengalaman informan dengan lengkap, mulai dari pemahaman awal hingga potensi serta harapan mereka. Berikut adalah tabel yang berisi tentang pertanyaan wawancara dengan para informan.

Tabel 1. Daftar pertanyaan wawancara

Q1	Bagaimana anda pertama kali mengenal bisnis afiliasi?
Q2	Menurut kamu apa arti afiliasi?
Q3	Apa yang mendorong kamu sebagai pelajar POLMED untuk memutuskan mencoba bisnis afiliasi?
Q4	Platfrom apa yang kamu pilih dan kenapa?
Q5	Bagaimana kamu mengelola waktu antara kegiatan perkuliahan di POLMED dengan menjalankan afiliasi?
Q6	Apa saja yang kamu pertimbangkan ketika memilih produk untuk dipromosikan?
Q7	Tantangan apa yang kamu hadapi saat menjalankan bisnis afiliasi sebagai pelajar?
Q8	Menurut anda seberapa besar potensi potensi bisnis afiliasi menjadi sumber pendapatan tambahan bagi pelajar POLMED yang lain?
Q9	Apa ilmu yang kamu dapat dari POLMED yang berhubungan atau membantu dalam menjalankan afiliasi ini?
Q10	Saran atau harapan untuk POLMED terkait aktivitas bisnis afiliasi yang dilakukan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari wawancara Peluang Bisnis Afiliasi Bagi Pelajar Politeknik Negeri Medan yang berjumlah 5 orang pelajar dengan menggunakan pertemuan secara langsung. Dimana kegiatan wawancara tersebut mengambil sampel pelajar yang sudah tau afiliasi dan cara mempergunakannya.

Tabel 2. Daftar informan penelitian

Kode Informan	Program Studi	Semester
M.F.A (P-1)	Administrasi Bisnis	1
Na. Z (P-2)	Akuntansi	1
Fa (P-3)	Akuntansi	1
Ag (P-4)	Keuangan dan Perbankan	1
M.A (P-5)	Administrasi Bisnis	1

Pemahaman dan Motivasi Afiliasi

Bagian ini menyajikan gambaran bagaimana para informan pertama kali mengenal tentang bisnis afiliasi, pemahaman mereka tentang afiliasi sekaligus motivasi personal mereka untuk mencoba bisnis afiliasi.

Secara umum kelima informan mengatakan mereka mengenal afiliasi melalui media sosial, namun ada juga informan mencari tahu sendiri karena ingin memiliki bisnis di masa muda. Secara umum informan mengetahui tentang afiliasi sebagai kegiatan menjual produk orang lain untuk mendapatkan komisi. Seperti yang diungkapkan oleh P-2

"Afiliasi menurut saya program pemasaran Dimana dapat memperoleh komisi dengan mempromosikan produk melalui video." Dan juga oleh P-5

"Afiliasi itu sendiri saya mendapatkan komisi dari si penjual contohnya saya akan mempromosikan produk mereka dan saya akan menjualnya kembali atau mempromosikannya dan saya akan mendapatkan komisi dari mereka."

Motivasi yang mendorong mereka untuk mencoba bisnis afiliasi Adalah kemandirian finansial. Dimana mereka ingin memiliki penghasilan sendiri untuk menambah uang saku dan mengurangi beban orang tua. Seperti yang diungkapkan oleh P-1 *"motivasi saya dalam menjalani bisnis afiliasi ini karena saya ingin membantu orang tua saya untuk membayar UKT saya sendiri."*

Pengalaman ini juga sama dengan P-5 yang menggunakan bisnis afiliasi untuk membantu orang tua membayar uang kuliah sehingga tidak terlalu membebani orangtuanya,

"Saya mencoba karena mahasiswa memiliki banyak pengeluarannya, saya ingin membantu kedua orang tua saya untuk mengurangi pengeluaran. Seperti saya bisa menghasilkan uang jajan saya sendiri dari afiliasi, sehingga saya mengurangi beban orang tua saya sehingga saya tertarik karna mendapatkan uang tambahan," tutur P-5.

Strategi dan Manajemen Waktu

Pada sub bab ini menguraikan tentang strategi oleh para informan dalam menggunakan bisnis afiliasi, mulai dari pemilihan produk yang ingin dipromosikan serta cara mereka memanajemen waktu mereka.

Para informan memilih produk untuk dipromosikannya dengan cara melihat trend atau yang sedang viral saat ini. Seperti yang dikatakan oleh P-4, *"untuk produknya itu saya lebih memilih fashion karena saya suka memperhatikan penampilan, dan baju yang saya pakai saya taruh di keranjang kuning."*

Terdapat perbedaan dalam memilih platform yang digunakan. P-1, P-2, P-3 dan P-4 memilih platform TikTok karena jangkauan viralnya cepat. P-2 menjelaskan *“saya memilih tiktok karena tiktok lagi ramai ramainya dan pasti semua menggunakan tiktok, jadi saya memilih tiktok.”*

Disisi lain P-5 yang menggunakan afiliasi di Shopee memilih Instagram untuk mempromosikan produk. P-5 menjelaskan *“saya mempromosikannya di Instagram saya karena saya memiliki banyak followers atau teman dekat di Instagram sehingga saya bisa mempromosikannya kepada mereka.”*

Para informan mengatakan bahwa afiliasi tidak terlalu mengganggu waktu belajar. Salah satu informan mengatakan *“Menjalankan afiliasi itu tidak memakan waktu yang banyak, hanya bagaimana kita bisa mempromosikannya. Mulai dari yang paling mudah hanya mengambil foto produk sampai memakai produk yang akan di promosikan, tapi saya pribadi mengambil foto produk lalu mengeditnya di aplikasi capcut sehingga menarik.”* Ujar P-1.

Demikian juga diungkapkan oleh P-3, *“saya afiliasi kalau ada waktu luang saja, terus membuat video gitu saat sehabis perkuliahan.”*

Dan P-4, *“kalau untuk pembagian waktu saya lebih memfokuskan perkuliahan tapi sisi lain juga berbagi waktu untuk menjalankan afiliasi.”*

Tantangan, Potensi bagi Pelajar POLMED dan Kaitan dengan Akademik

Bagian ini berfungsi sebagai analisis terhadap tantangan yang dihadapi para informan, sekaligus potensi bisnis afiliasi bagi pelajar yang lain dan ilmu yang diperoleh dari POLMED.

Tantangan yang dihadapi para informan ketika mempromosikan produk sangat beragam seperti yang dihadapi P-5 *“jadikan affiliate marketing tidak menjanjikan seperti bisnis yang lain juga, banyak tantangan yang saya hadapi terutama di awal perjalanannya contohnya persaingan yang sangat ketat, kepercayaan dan kredibilitas saya dan ketergantungan kepada pihak ketiga.”* Informan P-3 mengatakan, *“karena saya baru memulai mencoba afiliasi, jadi tidak FYP dan sulit mendapatkan views.”* P-1 mengatakan, *“karena berkecimpung di dunia maya, otomatis banyak yang tidak suka dengan produk yang kita promosikan sehingga terkadang membuat kita kehilangan semangat dan motivasi untuk melanjutkan afiliasi.”*

Dan bisnis afiliasi ini memiliki potensi besar bagi pelajar polmed yang lain karena menggunakan modal yang sangat kecil, sehingga para informan menyarankan pelajar POLMED yang lain untuk mencoba bisnis afiliasi. Seperti yang dikatakan oleh informan,

P-1 *“menurut saya itu punya potensi yang sangat besar karena yang paling penting menggunakan modal yang kecil, Dimana sangat disukai masyarakat indonesia sehingga saya menyarankan mahasiswa Polmed harus mencoba bisnis afiliasi,”*

P-2 *“Saya rasa potensinya itu tinggi, karena cuma memvideokan diri kita untuk mempromosikan barang-barang orang, jadi ya lumayanlah,”*

P-3 *“Tergantung orangnya, kalau orangnya mau rajin membuat video pasti bakal dapat pendapatan, tapi kalau orangnya males bikin video bakal stuck disitu-situ saja,”*

P-4 *“Potensinya bisa dibilang besar bisa dibilang kecil. Karena, tergantung kita sebagai mahasiswa POLMED mau menjalankan bisnis itu atau ngga. Misal nih, saya menjalankan tapi kalau saya baru mulai dari nol dan berhenti ditengah-tengah otomatis gada hasilnya kalau berhenti ditengah-tengah,”* dan

P-5 *“Menurut saya itu tergantung, tergantung komisi yang didapatkan. Tapi menurut saya itu sangat membantu karena bisa mengurangi beban orang tua kita, seperti kita*

mendapatkan biaya tambahan jajan bahkan Ketika kita membutuhkan buku, mengerjakan tugas yang mengeluarkan biaya kitab isa memakai dari uang afiliasi itu, jadi menurut saya itu sangat membantu.”

Meskipun para informan tidak memiliki mata kuliah yang spesifik tentang afiliasi, para informan merasa ilmu dari POLMED membantu mereka.

P-1 mengatakan bahwa ia belum ada yang spesifik, tetapi pasti ada yang akan mempelajari seperti skill marketing, skill analisis dan data hingga skill kreatif.

P-2 terbantu dengan mata kuliahnya yang mempelajari tentang bisnis dan cara mempromosikan produk.

P-3 mengatakan dimata kuliah ekonomi yang mempelajari tentang pemasaran produk.

P-4 merasa terbantu dalam mata kuliah manajemen karena membantu membuat rencana atau planning dan menyusun scheidung di kemudian hari.

P-5 merasa terbantu karena jurusannya yang diajari cara mengelola waktu, keuangan atau bisnis sendiri.

Harapan/saran untuk POLMED terkait afiliasi

Pada bagian terakhir ini merangkum harapan atau saran dari para informan. Harapan/saran ini ditujukan kepada POLMED agar membuat lingkungan yang mendukung pelajar yang lain untuk mengetahui tentang bisnis afiliasi. Secara umum harapan terbesar mereka adalah dukungan dalam bentuk seminar ataupun pelatihan skill.

P-1 mengatakan, *“agar mempraktikkan dunia bisnis afiliasi bekerja, agar seluruh pelajar POLMED mengerti sepenuhnya mulai dari awal, bagaimana kita bisa memilih keputusan untuk mempromosikan suatu brand, hingga menghasilkan keuntungan.”*

P-2 mengatakan, *“Agar POLMED membuat seminar tentang afiliasi, jadi kita sama-sama belajar untuk menggunakan afiliasi.”*

P-3 mengatakan, *“Agar POLMED membuat pelatihan untuk pelajar polmed yang menggunakan afiliasi.”*

P-4 mengatakan, *“Pihak kampus memberi tahu mahasiswa bahwa bisnis afiliasi ini penting untuk mendapatkan penghasilan, mengurangi biaya-biaya anak kos dan beban orang tua.”*

P-5 berharap, *“Saya harap POLMED sangat mendukung afiliasi, bisnis-bisnis yang dilakukan mahasiswa. Saya berharap ada seminar untuk pemula atau orang yang ingin memulai agar lebih berani dan percaya diri untuk mengambil resiko, jadi saya berharap POLMED ini dapat mendukung kegiatan mahasiswa-mahasiswanya.”*

Dari pernyataan tersebut para pelajar POLMED yang menggunakan afiliasi menginginkan adanya seminar, pelatihan lebih baik yang membuat banyak mahasiswa lain jadi tertarik untuk mencoba bisnis afiliasi ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian deskriptif kualitatif wawancara, dengan lima orang pelajar POLMED dapat ditarik beberapa kesimpulan.

Pelajar POLMED mengetahui bisnis afiliasi umumnya melalui sosial media. Mereka paham bahwa kegiatan afiliasi adalah kegiatan yang mempromosikan produk orang lain dan mendapatkan komisi jika produk yang di promosikan terjual. Motivasi yang mendorong mereka

adalah kemandirian finansial. Para informan ingin mempunyai penghasilannya sendiri untuk menambah uang sakunya dan mengurangi beban orang tua mereka.

Dalam menjalankan bisnis, sebagian besar informan memutuskan menggunakan platform Tiktok karena dinilai lebih mudah viral. Tetapi, ada juga informan yang memilih Instagram untuk mempromosikan produk afiliasi dari Shopee. Para pelajar merasa bisnis afiliasi tidak mengganggu waktu perkuliahan mereka. Fleksibilitas inilah yang membuat mereka bisa mengelola waktu perkuliahan dengan menjalankan bisnis afiliasi.

Bisnis afiliasi ini dipandang punya potensi yang lumayan sebagai sumber pendapatan tambahan bagi pelajar POLMED yang lain karena menggunakan modal yang sangat kecil. Namun ada tantangan yang mereka hadapi, persaingan yang ketat, kesulitan membangun kepercayaan dan kredibilitas di awal, ketergantungan dengan pihak ketiga, serta tantangan kesulitan mencapai views dan FYP. Meski tak ada mata kuliah tentang afiliasi, para informan merasa bahwa ilmu yang diperoleh dari POLMED seperti, *skill*, *marketing*, analisis, pengetahuan bisnis dan pemasaran produk membantu dalam menjalankan bisnis ini.

Para pelajar yang ikut afiliasi sangat berharap adanya dukungan dari POLMED dalam bentuk seminar, pelatihan skill, atau praktik langsung terkait bisnis afiliasi. Dukungan tersebut juga diharapkan bisa membantu pelajar yang lain memahami tentang afiliasi sehingga tertarik untuk mencobanya dan memanfaatkan peluang bisnis afiliasi ini untuk meningkatkan kemampuan digital saat ini. Jadi, bisnis afiliasi tidak hanya menjadi hobi tetapi Langkah agar menuju kemandirian finansial bagi pelajar POLMED.

DAFTAR PUSTAKA

- Domara, N. A., Akbar, M., & Adhim, M. F. F. (2025). PELUANG BISNIS SHOPEE AFFILIATE: MENGUBAH HOBI BELANJA ONLINE JADI CUAN. *Aplikasia: Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 25(1), 19-29. <https://doi.org/10.14421/aplikasia.v25i1.4136>
- Doso, M., Muslimah, N., & Abrori, M. (2025). *PRAKTIK BAGI HASIL SHOPEE AFFILIATE PERSEPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH*. 5.
- Evrianti, H., Wanti, S., Asriadi, A., & Wulandari, P. (2025). INFLUENCER MARKETING AND PURCHASE INTENTION: THE MEDIATING ROLE OF TRUST. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 11(3), 545-555. <http://dx.doi.org/10.17358/IJBE.11.3.545>
- Ginting, G. D. H., Wulandari, P., Purba, A. R. H. K., Rizqiana, D. S., Mawaddah, Syahlina, M., & Medina, L. (2025). *Kewirausahaan Digital* (Vol. 1). PT Penamuda Media. <https://penamudamedia.com/index.php/publisher/article/view/290>
- Mawaddah, Wulandari, P., Panjaitan, A., & Dwianita. (2025). THE EFFECTIVENESS OF MARKETING COMMUNICATION IN DIGITAL BUSINESS: A CASE STUDY OF MARKETING ON TIKTOK LIVE. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 14(1), 91-102. <http://dx.doi.org/10.35967/jkms.v14i1.7651>
- Mayako, P. A., & Wulandari, P. (2025). Higher Education Institution Marketing: Factors Influencing Students' Decision To Choose Politeknik Negeri Medan (POLMED). *IKRAITH-EKONOMIKA*, 8(1), 643-649. <https://doi.org/10.37817/IKRAITH-EKONOMIKA>
- Ryndian Gusty, Poppy Wulandari, Ira Nur Dewita Siregar, Dyah Seruni Rizqiana, & Dita Kartika Sari Hasibuan. (2025). Interactive Marketing Communication through Live Commerce: A Pathway to Consumer Loyalty. *International Journal of Economics and Management Research*, 4(1), 604-615. <https://doi.org/10.55606/ijemr.v4i1.454>
- Viona, T., Putri, S. E., Siadari, E. N. S., & Maulana, A. A. (2025). *Pemanfaatan Tiktok Affiliate sebagai Peluang Bisnis bagi Mahasiswa*. 9.

- Waruwu, R. Y. P., Buulolo, M., & Hutabarat, V. A. (2025). *Analisis Dampak Pemanfaatan Media Sosial sebagai Sumber Peluang Bisnis Online bagi Pelajar*. 01(03).
- Wulandari, P., Mawaddah, & Purba, A. R. H. K. (2025). Post-acquisition TikTok and Tokopedia: Optimization marketing media to encourage entrepreneurship on Sumatra Island. *Priviet Social Sciences Journal*, 5(6), 1-13. <https://doi.org/10.55942/pssj.v5i6.383>