

**PEMBERIAN *GIFT* DI TIKTOK DALAM NENINGKATKAN
PENDAPATAN KREATOR MENURUT
EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah
Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh:

**EFIYANTI
NIM. 4022018080**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
LANGSA
2023 M / 1444 H**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**Pemberian Gift Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Kota
Langsa dan Aceh Timur Menurut Ekonomi Syariah**

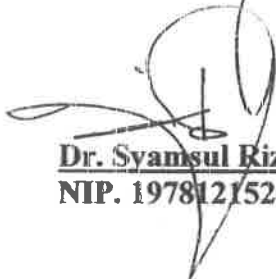
Diajukan Oleh:

**EFYANTI
NIM. 4022018080**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah

Disetujui oleh:

Pembimbing I,



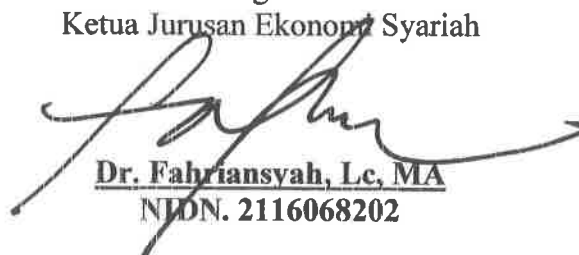
Dr. Syamsul Rizal, S.H.I M.SI.
NIP. 19781215200912 1 002

Pembimbing II,



Mutia Sumarni, MM
NIDN.2007078805

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Fahriansyah, Lc, MA
NIDN. 2116068202

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul : **Pemberian Gift di Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Menurut Ekonomi Syariah.** An. Efiyanti, NIM : 4022018080 Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 03 Agustus 2023. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 07 Agustus 2023
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Langsa

Disetujui Oleh

Ketua/Penguji I


Dr. Syamsul Rizal, S.H.I M.SI.
NIP. 19781215200912 1 002

Sekretaris/Penguji II


Mutia Sumarni, MM
NIDN. 2007078805

Penguji III/Anggota


Akmal, SHI, M.E.I
NIDN. 2023068201

Penguji IV/Anggota


Nurjanah, M.E
NIP. 19880626 201908 2 001

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa

Dr. Muhammad Amin, MA
NIP. 19820205 200710 1 001



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Efiyanti
Nim : 4022018080
Tempat/tgl. Lahir : Matang Raya Barat/ 21 Januari 2000
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Dusun Lham Beuso, Desa Alue Rangan, Kec. Sungai Raya,
Kab. Aceh Timur.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **Pemberian Gift Di Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Kota Langsa Dan Kabupaten Aceh Timur menurut Ekonomi Syariah.** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, Januari 2023

Yang membuat pernyataan



Efiyanti
NIM. 4022018080

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA**

**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te

ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)

غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Wau	W	we
هـ	Ha	H	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	Y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	a
ِ	Kasrah	I	i
ُ	Dammah	U	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ...َ	Fathah dan ya	Ai	a dan u
وَ...َ	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...ى...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-attfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk

menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.

(Q.S Ar-Ra`d: 11)

Bismillahirrahmannirohiim

Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah SWT. Atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangan. Segala ucapan syukur saya ucapkan kepadaMU ya rabb, karena sudah menghadirkan orang-orang yang berarti di sekeliling saya yang selalu memberikan saya semangat, motivasi dan doa sehingga skripsi saya dapat di selesaikan dengan baik. Atas takdirmu saya pribadi yang berpikir dan berilmu, beriman dan bersabar. Semoga keberhasilan ini menjadi salah satu langkah awal untuk masa depan saya dalam mencapai cita-cita saya.

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang yang sangat saya sayang yaitu ayah dan mamak saya tercinta (Abdul Mutaleb dan Nurhayati) yang selalu memberikan motivasi dan doa yang tiada hentinya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima kasih.

ABSTRACT

This study aims to determine the revenue generation system on Tiktok and to find out how to give gifts on Tiktok to increase creator income according to Islamic economics. As for in this study the method that researchers use is a qualitative method with a qualitative descriptive type. The data obtained came from respondents, namely creators and tiktok followers. Data collection techniques that researchers use are interviews and documentation which are then analyzed using descriptive analysis. The revenue generation system on TikTok is divided into 2, namely the first has 100 thousand followers. Followers with FYP content. The second is mostly done by TikTok users who do live streaming, because live only requires 1K or 1000 followers. Income can be obtained through gifts. Given by the audience. Based on an analysis of giving gifts in increasing income according to the sharia economy, this is not contradictory because the tiktok application has already set a contract in it, before tiktok creates content or live streaming, while the gifts given are gifts from viewers that are purchased through the virtual tiktok application without any coercion. These gifts can be cashed through collected coins, but in terms of income, creators or hosts do not fully receive coins from income because there is a division with tiktok as a service provider and taxes if income exceeds IDR 4000,0000 per month.

Keywords: Gift, Tiktok, Creator's Income, Sharia Economy.

ABSTRAK

Nama: Efiyanti, NIM: 4022018080, Ttl: Matang Raya Barat, 21 Januari 2000, Judul Penelitian: Pemberian Gift di Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Menurut Ekonomi Syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem perolehan pendapatan di tiktok dan untuk mengetahui pemberian *Gift* di tiktok dalam meningkatkan pendapatan kreator menurut ekonomi syariah. Adapun dalam penelitian ini metode yang peneliti gunakan yaitu metode kualitatif dengan jenis deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh berasal dari responden yaitu Kreator dan follower tiktok. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan yaitu, wawancara dan dokumentasi yang selanjutnya dianalisis menggunakan analisis deskriptif. Sistem perolehan pendapatan di tiktok terbagi 2 yaitu pertama memiliki follower 100 ribu Follower dengan content yang FYP, yang kedua banyak dilakukan oleh para pengguna *tiktoker* yang itu melakukan *live streaming*, karena live hanya membutuhkan 1 K atau 1000 follower, adapun perolehan pendapatan dapat diperoleh melalui gift yang diberikan oleh penonton. Berdasarkan analisis pemberian gift dalam meningkatkan pendapatan menurut ekonomi syariah tidak bertentangan karena pada aplikasi tiktok sudah menetapkan akad di dalamnya, sebelum *tiktoker* membuat *content* atau *live streaming*, adapun gift yang diberikan merupakan pemberian penonton yang dibeli melalui virtual aplikasi tiktok tanpa ada paksaan. *Gift* tersebut dapat diuangkan melalui koin yang dikumpulkan, namun dalam pendapatannya kreator atau *hots* tidak sepenuhnya menerima koin dari pendapatan karena adanya pembagian dengan tiktok sebagai penyedia jasa dan pajak apabila pendapatan melebihi Rp.4.000.0000 perbulan.

Kata Kunci : *Gift*, Tiktok, Pendapatan Kreator, Ekonomi Syariah.

**LEMBAR
PENGESAHAN**

Skripsi berjudul : **Pemberian Gift di Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Menurut Ekonomi Syariah.** An. Efiyanti, NIM: 4022018080, Program studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Langsa pada tanggal 03 Agustus 2023. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 07 Agustus 2023
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Langsa

Disetujui Oleh

Ketua/ Penguji I

Sekretaris/ Penguji II

Dr. Syamsul Rizal, S.H.I M.SI.
NIP. 19781215200912 1 002

Mutia Sumarni, MM
NIDN. 2007078805

Anggota/Penguji III

Anggota/ Penguji IV

Akmal, SHI, M.E.I
NIDN. 2023068201

Nurjanah, M.E
NIP. 19880626 201908 2 001

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Muhammad Amin, MA
NIP.19820205 200710 1 001

DAFTAR ISI

COVER		i
PERSETUJUAN PEMBIMBING		ii
PERNYATAAN ANTI PLAGIASI		iii
PEDOMAN TRANSLETERASI ARAB-LATIN		iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN		xiii
ABSTRACT		xiv
ABSTRAK		xv
KATA PENGANTAR		xvi
DAFTAR ISI		xviii
BAB I	PENDAHULUAN	1
	1.1 Latar Belakang Masalah	1
	1.2 Identifikasi Masalah	7
	1.3 Batasan Masalah	7
	1.4 Rumusan Masalah	7
	1.5 Tujuan Penelitian	8
	1.6 Manfaat Penelitian	8
	1.7 Penjelasan Istilah	8
BAB II	KAJIAN TEORITIS	10
	2.1 Pendapatan	10
	2.1.1 Pengertian Pendapatan	10
	2.1.2 Jenis-jenis Pendapatan	12
	2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	13
	2.1.4 Indikator Pendapatan	14
	2.1.5 Gambaran Umum Pendapatan menurut Ekonomi Syariah	24
	2.2 Gambaran Umum <i>Gift</i>	24
	2.2.1 Pengertian <i>Gift</i>	24
	2.2.2 Cara Memperoleh <i>Gift</i> di tiktok	25
	2.3 <i>Gift</i> dalam Pengertian Ekonomi Syariah	28
	2.3.1 Pengertian <i>Gift</i> atau hadiah	28
	2.3.2 Macam-macam Hadiah	29
	2.4 Aplikasi Tiktok	31
	2.4.1 Pengertian Aplikasi Tiktok	31
	2.4.2 Fitur-fitur Tiktok	32
	2.4.3 Dampak Penggunaan Tiktok	38
	2.4.4 Kelebihan Tiktok	40

	2.4.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegunaan Aplikasi Tiktok.....	41
	2.5 Kerangka Berfikir.....	43
	2.6 Penelitian Terdahulu	44
BAB III	Metode Penelitian.....	47
	3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	47
	3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	48
	3.3 Subjek Penelitian.....	48
	3.4 Sumber Data.....	49
	3.5 Teknik Pengumpulan Data	49
	3.6 Teknik Analisis Data.....	51
	3.7 Penyajian Analisis Data	52
BAB IV	Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	54
	4.1 Gambaran Umum Aplikasi Tiktok	54
	4.2 Hasil Penelitian	55
	4.2.1 Sistem perolehan gift dan Pendapatan Ditiktok	55
	4.2.2 Pemberian gift dan pendapatann kreator tiktok menurut ekonomi syariah.....	71
	4.3 Intepretasi Data Penelitian dan Pembahasan.....	87
BAB V	PENUTUP	93
	A. Kesimpulan	93
	B. Saran.....	93
	DAFTAR PUSTAKA	95

KATA PENGANTAR



Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang **“Pemberian Gift Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Menurut Ekonomi Syariah”**. Skripsi ini diajukan guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa. Dalam proses penulisan sampai dengan terselesaikannya skripsi ini, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi didalamnya. Maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak diantaranya :

1. Orang Tua Tercinta yaitu ayah dan mamak yang telah memberikan dukungan kepada penulis baik moril maupun materil hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Ismail Arrauf Nasution, MA, selaku rektor IAIN Langsa.
3. Bapak Dr. Muhammad Amin, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
4. Ibu Cahaya Astina, S.E, M.S.I selaku Ketua Prodi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.

5. Ibu Khairatun Hisan, S.Pd.I, S.E, M.Ec selaku penasehat akademik yang selalu mengarahkan dan membimbing penulis selama mengikuti pendidikan.
6. Bapak Dr. Syamsul Rizal, M.SI. selaku pembimbing satu dan Ibu Mutia Sumarni, M.M, selaku dosen pembimbing kedua, yang sabar memberi arahan, motivasi dan saran-saran kepada penulis untuk cepat terselesaikan penulisan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan segenap staf Institut Agama Islam Negeri Langsa.
8. Seluruh pihak yang ikut membantu dan memberikan dukungan serta saran demi selesainya skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Semua bantuan tersebut peneliti serahkan kepada Allah SWT agar dapat dibalas dengan pahala yang setimpal. Apabila nantinya terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini, semua itu tidak luput dari keterbatasan pengetahuan dan kemampuan peneliti. Akhir kata peneliti memohon maaf. Wassalam.

Langsa, 17 Juli 2023

Penulis

Efiyanti
Nim. 4022018080

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Melalui penelitian kualitatif, peneliti dapat mengenali subjek dan merasakan apa yang mereka alami dalam kehidupan sehari-hari.⁴⁹ Adapun *deskriptif*, yaitu jenis penelitian yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, kemudian disusun dan tidak dituangkan dalam bentuk dan angka-angka.⁵⁰ Selanjutnya Peneliti melakukan analisis data dengan memperkaya informasi, mencari hubungan, membandingkan, menemukan pola atas dasar data aslinya (tidak ditransformasi dalam bentuk angka).

Peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dikarenakan penelitian ini berisikan deskripsi atau gambaran secara sistematis faktual, akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antara peristiwa atau fenomena yang diamati. Dalam penelitian ini digunakan penelitian lapangan (*Field Research*), untuk memperoleh data-data penulis melakukan observasi atau mengamati obyek penelitian di Tiktok. Tujuan dari penelitian *deskriptif* ini adalah untuk mengenai pemberian *Gift*.

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta) 2017, h.14

⁵⁰ *Ibid.*, h. 14-15.

3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi penelitian dilakukan di Kabupaten Aceh Timur-Kota Langsa hal ini dikarenakan lokasi tersebut, mudah dijangkau oleh peneliti selain itu wilayah, beberapa dari para kreator dan followers merupakan orang yang sudah dikenal oleh peneliti. Adapun waktu penelitian yang peneliti lakukan pada bulan Januari-Mei 2023.

3.3 Subjek Penelitian

Moleong mendiskripsikan Subjek Penelitian sebagai informan, yang artinya orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi tempat penelitian.⁵¹ Adapun Informan yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah kreator yang memperoleh pendapatan dari follower atau tiktoker lainnya. Berikut nama-nama informan pada penelitian ini:

⁵¹ Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja, 2018), h.132.

Tabel 3.1 Pendapatan Kreator Live Streaming

No	Nama Akun	Status	Alasan	Karakteristik	Profesi	Pendapatan sebelum live	Pendapatan sesudah live
1.	Ninaminda	Kreator	Menambah penghasilan	Shopping	Usaha fashion online/offline	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000-5000.000
2.	M. Arif Yusuf	Kreator	Hiburan dan menambah pendapatan	Komedi	Guru	Rp. 2.500.000	Rp. 3000.000-4000.000
3.	Mutia Asyifa	Kreator	Menambah pertemanan	Sharing	Guru	Rp.300.000	Rp. 1500.000-2000.000
4.	Nuri Candeng	Kreator	Suka dan ada pendapatannya	Sharing	Olshop	Rp. 3.000.000	Rp. 4.000.000-4.500.000
5.	Riska	Kreator	Menambah followers dan pendapatan	Sharing	Endorse	Rp. 1.000.000	Rp. 2000.000
6.	Vina Maulina	Kreator	Senang dan memperbanyak teman	Sharing	Guru	Rp. 1.200.000	Rp. 500.000-2000.000
7	Arnesia	Kreator	Hobi dan pekerjaan sampingan	Tutorial Make Up	Pelaminan / Rias Pengantin	Rp. 12.500.000	Rp. 13.000.000-15.000.000
8	Zara Auly	Kreator	Suka	Shopping	Kaur Gampong	Rp.2.000.000	Rp. 2500.000—Rp.3.000.000

Tabel. 3.2 Informan Followers

No	Nama Follower	Karakteristik	Alasan menonton	Status
1	Feni Rahmayana	Follower	Suka	Aktif
2	Animariani	Follower	Suka	Aktif
3	Lyda Idris	Follower	Hiburan	Aktif
4	Syam	Follower	Hiburan	Aktif
5	Vivi Novita	Follower	Senang	Aktif
6	Aura Nazila	Follower	Hiburan	Aktif
7	Fajri	Follower	Menambah ilmu dan hiburan	Aktif
8	Khairul Ilda	Follower	Menghibur	Aktif

Sumber: Data diperoleh Tahun 2023

3.4 Sumber Data

Sumber data sangat diperlukan untuk mengadakan penelitian. Data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi dua, antar lain :

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara), yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan di catat oleh pihak lain).⁵² Adapun data sekunder diambil dari buku-buku, dokumentasi, arsip dan karya ilmiah yang berkaitan dengan penelitian.

⁵² Haris Herdiansyah, *Wawancara Observasi, dan Focus Grups Sebagai Intrument Penggalan Data Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2015), h.31

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan *deskriptif kualitatif analitis*, dengan cara memberikan gambaran terhadap segala bentuk permasalahan yang terjadi di suatu tempat atau daerah dengan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah sebuah cara untuk menghimpun bahan-bahan keterangan (data) yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang dijadikan sasaran.⁵³ Disini peneliti melakukan pengamatan langsung pada aplikasi tiktok. Selain itu peneliti juga melakukan pengamatan terhadap *live streaming* di tiktok tentang peningkatan pendapatan.

b. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang atau lebih, guna memperoleh keterangan atas dasar ketersediaan dan dalam setting alamiah, dimana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah ditetapkan dengan mengutamakan trust sebagai landasan utama dalam proses memahami.⁵⁴ Peneliti melakukan wawancara langsung dengan cara berkomunikasi langsung dengan responden atau dengan

⁵³*Ibid.*,

⁵⁴ Haris Herdiansyah, *Wawancara Observasi ...*, h.34.

pihak-pihak yang dianggap perlu untuk memberikan informasi tentang objek penelitian yaitu 8 (delapan) kreator dan 8 followers.⁵⁵ Teknik pengambilan sampel ini melalui pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang ditanggapi paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai pengusaha sehingga akan memudahkan penelitian menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.⁵⁶

Adapun tujuan peneliti melakukan wawancara guna mencari informasi yang berkaitan dengan gift dan pendapatan kreator pada aplikasi tiktok, serta hal-hal yang berkaitan dengan gift dan pendapatan yang dapat menambar referensi peneliti dalam menemukan jawaban yang dibutuhkan oleh peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumentasi peraturan-peraturan, notulen rapat dan juga catatan harian.⁵⁷ Penelitian ini ditempuh beberapa langkah mulai dari pengumpulan data mengenai pemberian *gift* dan pendapatan *live streaming* pada aplikasi tiktok yang diperoleh dari hasil kombinasi, pengumpulan data, pengamatan langsung pada siaran *live streaming*.

⁵⁵ Faisar Ananda, *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, (Bandung: Citapustaka Media Prints, 2016), h. 121.

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2017), h. 298

⁵⁷ *Ibid.*,

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁵⁸ Dalam penelitian ini setelah dilakukan pengumpulan data, maka data tersebut dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan.

Analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif analitik, yaitu mendeskripsikan data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka. Data yang berasal dari naskah, wawancara, catatan lapangan, dokumen, dan sebagainya, kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan terhadap Kenyataan atau realitas.⁵⁹ Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan.

3.7 Penyajian Analisis Data

Adapun teknik penyajian data yang dilakukan terdiri dari Data Reduksi dan Data Display, serta Verifikasi data.

- 1) *Reduksi Data (Data Reduction)* adalah melakukan penyederhanaan pemotongan atau penghapusan terhadap berbagai temuan data yang diperoleh peneliti melalui buku-buku yang menjelaskan hadiah dan pendapatan.

⁵⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian ...*, h.24.

⁵⁹ *Ibid.*

- 2) *Data Display* (penyajian Data) adalah memaparkan secara sistematis dan akurat hasil dari kumpulan buku-buku yang penulis dapatkan sehingga dapat di terima kebenarannya. Kemudian penulis akan menganalisis data yang telah diperoleh dari berbagai buku-buku dan mengkajinya secara kritis, dan kemudian penulis akan mendeskripsikannya.
- 3) *Verifikasi* (klasifikasi Data) adalah penulis melakukan penarikan kesimpulan dengan mengungkapkan berbagai Analisis peneliti dalam bentuk persuasive dan kemudian penulis membentuk suatu opini lain.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang dijadikan tempat penelitian yaitu Kota Langsa dan kabupaten Aceh Timur. Dimana subjek penelitian merupakan kreator dan followers pada aplikasi tiktok, yang merupakan media sosial yang memberikan efek spesial, unik dan menarik yang bisa digunakan untuk membuat video pendek yang keren dan bisa menarik perhatian banyak orang yang menontonnya. Aplikasi Tiktok adalah sebuah jejaring sosial dan platform video musik Tiongkok yang diluncurkan pada September 2016. Aplikasi ini tersedia di play store android dan apple store ios secara gratis.⁶⁰ Tiktok berasal dari China dengan induk perusahaan bernama ByteDance. Tiktok sendiri merupakan aplikasi sosial media yang membagikan video pendek yang kreatif. Video di tiktok juga memiliki beberapa pilihan musik dan filter guna meningkatkan nilai kreatif sebuah video.² Awalnya Tiktok hanya menayangkan durasi 15 detik, namun kini seiring berkembangnya teknologi Tiktok bisa menayangkan durasi sampai 180 detik. Aplikasi Tiktok diciptakan oleh Zhang Yiming. Awalnya, Zhang Yiming hanya mendirikan perusahaan teknologi bernama *bytedance*.

Dilihat dari unduhan google playstore telah mencapai 500 juta pengguna aktif diseluruh dunia. Meskipun telah sukses meraih popularitas Tiktok juga masih banyak ditentang di berbagai negara. Seperti di India, pemerintah disana

⁶⁰ TikTok, Hadiah Video di TikTok. com diakses pada tanggal 11 Desember 2022.

memblokir aplikasi ini karena memanasnya diplomasi di kedua negara tersebut. tidak hanya di blokir aplikasi ini dikarenakan dianggap hanya video menari dan tidak mendidik. Meskipun sempat diblokir kini tiktok kembali aktif. kreator Tiktok di Indonesia juga sudah menyajikan berbagai ilmu bermanfaat dan fakta menarik pada aplikasi ini seperti video tutorial, video keilmuan dan berbagai macam video kreatif lainnya.⁶¹

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1. Sistem Perolehan Gift dan Pendapatan Di Tiktok

Aplikasi tiktok merupakan salah satu platform yang dapat menghasilkan pendapatan bagi pengguna aktif yang telah mencapai 100 ribu Followers, namun belakangan ini aplikasi tiktok juga telah mengembangkan fitur di dalamnya dengan menambah fitur *live streaming* yang digunakan untuk mempertemukan content kreator dengan penonton secara daring. Selain sebagai media yang dapat menghibur penonton live streaming juga membantu para kreator untuk memperoleh pendapat melalui live, pada fitur live streaming setiap kreator dapat melakukan live jika follower telah berjumlah 1K, 1000 follower. Sedangkan untuk live belanja kreator dapat melakukan live walaupun jumlah follower belum mencapai 1K.

Live streaming merupakan salah satu fitur siaran langsung yang dikeluarkan oleh pihak aplikasi Tiktok, sebelum membahas tentang *live streaming* pada aplikasi Tiktok perlu diketahui, bahwa *live streaming* yang akan dibahas oleh penulis saat ini ialah tentang perolehan pendapatan *live streaming*

⁶¹ TikTok, Hadiah Vidio di TikTok. com diakses pada tanggal 11 Desember 2022.

pada aplikasi Tiktok.

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi dengan wawancara terhadap para *host talent* yang melakukan *live streaming* pada aplikasi Tiktok yang berada di secara online melalui media chat aplikasi tiktok. Sehingga peneliti dapat lebih jelas memahami dan mengerti proses perolehan pendapatan dari hasil *live streaming* di aplikasi Tiktok. Pada saat melakukan wawancara kepada beberapa *host talent*, penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang menyangkut tentang materi *live streaming* baik itu dari proses melakukan *live streaming* hingga proses mendapatkan hadiah berupa *gift* dari para penonton *live streaming* di aplikasi Tiktok. Terkait hal tersebut penulis melakukan wawancara dengan 8 orang kreator yaitu Ninaminda, Arif Yusuf, Mutia Asyifa, Nuri Candeng, Vina Maulina, Riska, Zara Auly dan Arnesia dan 8 orang followers yaitu Feni Rahmayana, Animariani, Lyda Idris, Mega, Aura Nazila, Khairul Ilda, Mutia Asyifa dan Syam.

Pada fitur *live streaming* ini *host talent* atau kreator mengajak para penontonya untuk melihat konten yang dibawakan saat *host talent* melakukan siaran langsung agar terjadinya interaksi antara *host talent* dan penonton. Kemudian jika para penonton sudah merasa tertarik dan nyaman terhadap konten yang dibawakan oleh *host talent*/kreator maka secara tidak langsung penonton akan memberikan sebuah *apresiasi* berupa gift atau hadiah yang tersedia dilayar Tiktok kepada *host talent*. Gift atau hadiah yang terdapat dilayar Tiktok yaitu berupa *virtual gift*.⁶² *Virtual gift* yaitu kumpulan stiker seperti stik coklat, es teh, durian, bunga dan lain seandainya yang memiliki nilai yang

⁶² TikTok, Hadiah Vidio di TikTok. com diakses pada tanggal 11 Desember 2022.

berbeda- beda disetiap gambarnya. Berikut tabel karakteristik gift pada aplikasi tiktok:

Tabel 4.1 Jenis dan jumlah Koin

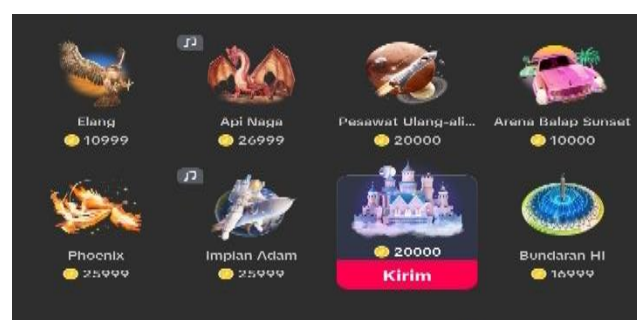
No	Jenis-Jenis Gift Pada Aplikasi Tiktok		
	Gift 1 Koin	Gift 5 Koin	Gift 7 Koin
1	Tenis Love Letter Sepak bola GG Speaker Mini Kopi Kerucut Es krim	Hi Jari Hati Mic Panda Kolak	Surat Ajaib Tangan Melambai
			Gift 9 Koin
			Botol Harapan Snowboard
			Gift 10 Koin
2.	Gift 20 koin	Gift 99 Koin	Gift 100 koin
	Parfum Bedug	Topi Mahkota Origami	Hati Konfeti
3	Gift 30 Koin	Gift 199 Koin	Gift 299 koin
	Cermin Donat	Ski Goggles Gembok dan Kunci Kacamata Hati Kacamata	Tudung Pengantin Sarung Tinju Rock 'n' Roll
4	Gift 300 koin	Gift 399 Koin	Gift 400 koin
	Nasi Tumpeng Balon Joget	Mimpi Indah Ayunan Api Unggun	Perangkap Lalat Kalung
5	Gift 499 koin	Gift 500 koin	Gift 538 koin
	Karang	Hujan Uang	Mesin Es
6	Gift 600 koin	Koin 699 koin	Gift 700 koin
	Pemutar Rekaman	Angsa Balon CINTA	Sepatu
7	Gift 800 koin	Gift 899 koin	Gift1.000 koin
	Mutia Asyifara	Kereta	Bunga cermin Tambang Ema
8	Gift 1.999 koin	Gift 1.088 koin	Gift 1.200 koin
	Album Ajaib Kotak Rias	Kembang Api	Kursi Gaming
9	Gift 1.288 koin	Gift 1.500 koin	Gift 1.777 koin
	Bombom car	Rangkaian Bunga	Waktu Minum

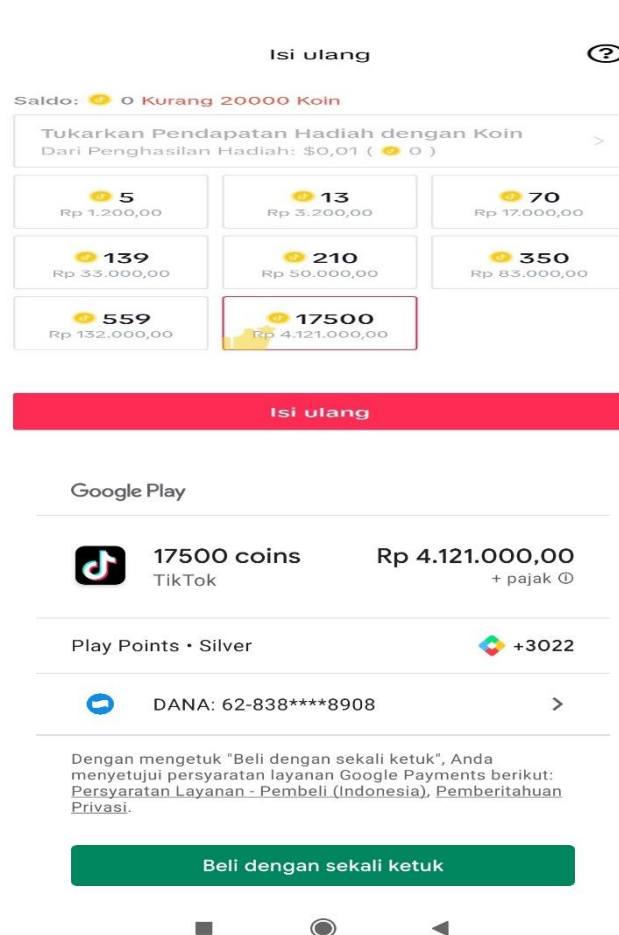
		Juara	
10	Gift 1.799 koin	Gift 1.888 koin	Gift 1.999 koin
	Rumah Pohon	Perahu Cepat	Lilin Musim
11	Gift 2.020 koin	Gif 2.150 koin	Gift 2.399 koin
	Korsel	Paus	Kotak Musik
12	Gift 2.888 koin	Gift 2.988 koin	Gift 2.999 koin
	Perjalanan	Sepeda Motor	Old Famous Car Superstar
13	Gift 3.000 koin	Gift 4.000 koin	Gift 4.888 koin
	Bianglala	Bunga Tumpa	Jet Pribadi Kapal Bajak Laut
14	Gift 4.999 koin	Gift 5.199 koin	Gift 6.000 koin
	Pesta Kolam	Kapal Selam	Pesawat
15	Gift 7.000 koin	Gift 7.999 koin	Gift 9.888 koin
	Mobil Balap	Trofi Match	Yacht
16	Gift 9.999 koin	Gift 10.000 koin	Gift 10.999 koin
	Akuarius	Antarbintang	Elang
17	Gift 15.000 koin	Gift 20.000 koin	Gift 29.999 koin
	Planet	Roket	Singa
18	Gift 28.888 koin	Gift 34.999 koin	
	Kereta Kuda	Tiktok Universe	

Sumber data: Aplikasi Tiktok Tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.1 di atas diketahui bahwa setiap stiker yang dibeli harus ditukar dengan koin yang dibeli melalui aplikasi tiktok berikut contoh cara dan jumlah harga yang harus di bayar untuk membeli gift pada aplikasi tiktok:

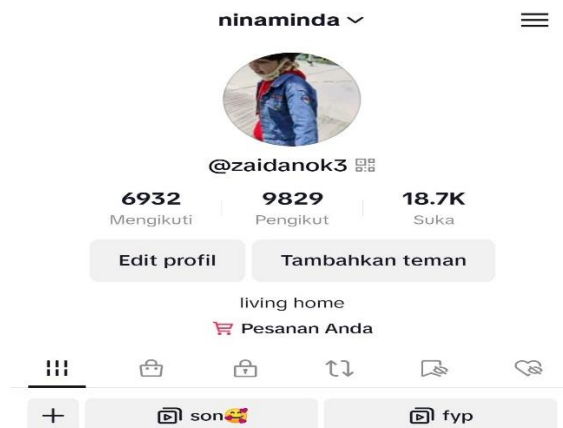
Gambar cara top up/ pembelian Gift





Berdasarkan gambar 4.1 diketahui bahwa cara pembelian atau top up pada aplikasi tiktok yaitu dengan memilih stiker gift yang diinginkan untuk diberikan kepada kreator, selanjutnya memilih jumlah harga yang dibayar dan melakukan transaksi jual beli dengan melakukan transaksi pada aplikasi pembayaran yang ditautkan. Harga satu koin yaitu sebesar Rp.250 yang dikalikan dengan jumlah

koin yang ingin diberikan kepada kreator.



Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nina dengan aplikasi tiktok @Ninaminda, mengemukakan bahwa:

*“kebetulan saya sudah bergabung menjadi host talent di aplikasi Tiktok ini kurang lebih 1 tahun belakangan ini makanya saya sedikit paham mengenai live streaming di aplikasi Tiktok, kalau tema content live saya belanja atau shopping, produk yang saya jual alat rumah tangga”.*⁶³

Jadi dapat disimpulkan bahwa ibu Nina bergabung dengan tiktok belum begitu lama, beliau menggunakan aplikasi tiktok tidak hanya untuk hiburan akan tetapi juga untuk mengembangkan usaha yang telah dimilikinya selain itu content yang sering beliau tampilkan mengenai produk yang rumah tangga. Selanjutnya peneliti menanyakan waktu durasi live streaming yang sering dilakukan di tiktok,

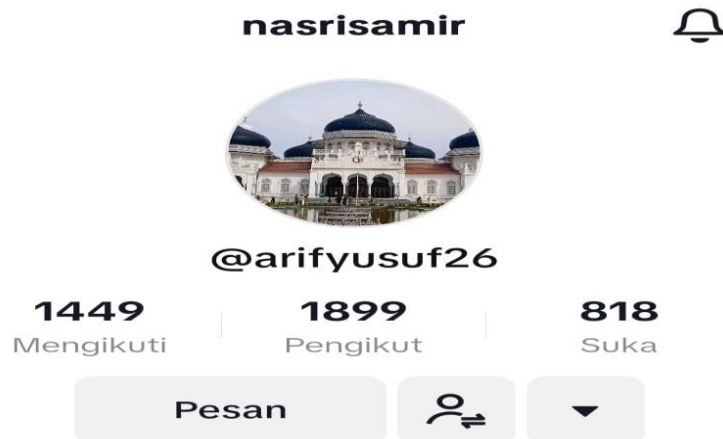
Ibu Nina mengemukakan bahwa:

*“saya live biasanya rata-rata melakukan Live streaming kurang lebihnya 2 jam dalam satu, hari setiap harinya atau bahkan bisa lebih dari itu tergantung paket data yang digunakan untuk internet cukup atau tidak jika melakukan live streaming dengan waktu yang panjang atau lama”.*⁶⁴

⁶³ Hasil wawancara dengan Nina Minda, Kreator Penjualan pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 Januari 2023.

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Nina Minda, Kreator Penjualan pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 Januari 2023.

Berdasarkan penjelasan diatas diketahui beliau menggunakan waktu yang cukup efektif dalam durasi live yaitu 2-3 jam. *Live streaming* apabila dilakukan terlalu lama juga akan tidak begitu efektif.



Adapun saudara M. Arif Yusuf beliau mengemukakan bahwa:

*“saya mulai live streaming di tiktok baru 5 bulan, jadi viewnya belum rame, konten yang saya bawakan komedi.”*⁶⁵

Saudara M.Arif melakukan live baru-baru saja, karena belum terlalu ramai dan kontennya tentang komedi jadi untuk pengenalan kreator cukup lama, karena masyarakat butuh mengenal karakter dan konten seperti apa yang dibawakan.

Mengenai durasi waktu, saudara M.Arif Yusuf juga mengungkapkan hal yang sama dengan Ibu Nina Minda yang mengemukakan bahwa:

*“kalau live tergantung, kalau lagi mood bisa sampai 3 jam, tapi paling sering 2 jam.”*⁶⁶

Jadi diketahui bahwa waktu live yang sering digunakan kreator adalah 2-3 jam karena pada waktu ini masyarakat akan penasaran dan tidak bosan. Berbeda dengan saudara M. Arif dan Ibu Ninaminda.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.



Saudari Mutia Asyifa mengemukakan bahwa konten yang dibawakan adalah Batle, berikut hasil wawancara dengan saudari Mutia Asyifa:

“udah lama kak, satu setengah tahun, konten saya kalau lagi live sering batle sama kreator lainnya, durasi live 2-3 jam.”⁶⁷

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa saudara Mutia Asyifa cukup mengenal dunia live streaming, karena telah berkecimpung hampir 2 tahun lamanya pada aplikasi live tiktok, *content* yang dibawakan adalah battle, dimana saudari Mutia Asyifa sering mengajak kreator lainnya untuk bersaing dalam memperoleh gift pada pertandingan, siapa paling banyak gift maka dia akan jadi pemenang sedangkan yang kalah akan menerima hukuman yang telah disepakati.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Mutia, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.



Saudara Nuri Candeng baru memulai live, berikut hasil wawancara dengan saudara Nuri Candeng:

“saya mulai melakukan live streaming akhir bulan Agustus, sekarang sudah 5 bulan, tema yang saya bawa rising star lebih kepada tangkap-tangkap followers.”⁶⁸

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudara Nuri Candeng adalah seorang pemula, sebagai kreator tema yang di gunakan dalam menarik minat penonton yaitu tangkap-tangkap follower, dimana banyak para kreator pemula dapat menambah follower dengan mengikuti tayangan yang dibawakan Nuri Candeng.

Mengenai durasi waktu yang digunakan dalam live streaming, saudara Nuri Candeng mengemukakan bahwa:

“durasi 3 Jam kalau hari biasa, kalau pas pertandingan tergantung dari pihak tiktok nentuin berapa jam. Untuk jawab live, tapi kalau lita konsisten atau disiplin dengan jam tang dan berakhirnya live, itu dapat mempermudah live para host FYP, kalau FYP maka penontonnya semakin banyak .”⁶⁹

Berdasarkan penjelasan di atas diketahui bahwa durasi live 2-3 jam merupakan durasi yang efektif agar FYP yaitu muncul diberanda tiktok

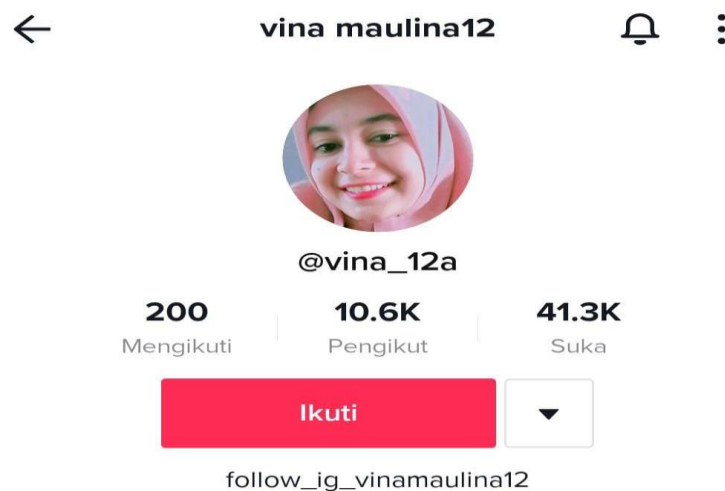
⁶⁸ Hasil wawancara dengan Gafoor, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 30 Desember 2022.

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Gafoor, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 30 Desember 2022.

lainnya, sehingga apabila dilakukan dengan disiplin jumlah view pada tangan yang dibawakan akan meningkat.

Sedangkan Saudara Nuri Candeng mengemukakan bahwa:

“kalau pendapatan ada, karena kita disinikan jadi host, kalau saya contentnya lebih ke acara tangkap-tangkap, jadi banyak yang ngasih bunga sama hadiah kecil, karena nanti nama mereka muncul dilayar yang nantinya bakalan kita arahkan untuk memfollow akun tersebut, jadi kalau mau ditangkap harus berterbangan minimal giftnya itu seperti bunga atau bola kalau paling besar paus, pernah juga ada yang ngasih singa tapi itu sekali. Live streaming pendapatannya bergantung pada pemberian gift dan FYP.”⁷⁰



Berdasarkan hasil wawancara dengan saudari Vina dengan aplikasi tiktok

@Vina Maulina mengemukakan bahwa:

“saya sudah bergabung live pada aplikasi titok sudah 8 bulan, progran yang saya bawakan yaitu sharing-sharing tentang kegiatan sehari-hari”⁷¹

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudari Vina Maulina bergabung dengan tiktok masih termasuk baru, diketahui bahwa aplikasi tiktok selain membuat

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Gafoor, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 30 Desember 2022.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Vina Maulina, Sharing-Sharing, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 April 2023.

content juga dapat mencari teman, berbagi cerita tentang kehidupan sehari-hari. Selanjutnya peneliti menanyakan waktu durasi live streaming yang sering dilakukan di tiktok, saudari Vina mengemukakan bahwa:

“kalau live biasanya rata-rata melakukan *Live streaming* kurang lebihnya 3 jam dalam satu hari,”.⁷²

Berdasarkan penjelasan diatas diketahui beliau menggunakan waktu yang cukup efektif dalam durasi live yaitu 2-3 jam. *Live streaming* apabila dilakukan terlalu lama juga akan tidak begitu efektif .

Adapun saudara Riska beliau mengemukakan bahwa:

“mulai *live streaming* di tiktok baru 2 bulan, *sharing* tentang *make up*, jadi viewnya belum rame.”⁷³



Saudari Riska melakukan live baru-baru saja, karena belum terlalu ramai dan kontennya tentang *sharing* *make up* jadi penontonnya juga belum terlalu banyak.

Mengenai durasi waktu, saudari Riska juga mengungkapkan hal yang sama

⁷² Hasil wawancara dengan Vina Maulina, *Sharing-Sharing*, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 April 2023.

⁷³ Hasil wawancara dengan Riska, *Kreator Sharing-Sharing*, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

dengan saudari vina yang mengemukakan bahwa:

“belum terlalu sering, masih coba-coba, tapi paling sering 2 jam, karena kalau terlalu lama takutnya orang bosan, karena belum terbiasa.”⁷⁴

Jadi diketahui bahwa waktu live yang sering digunakan kreator adalah 2-3 jam karena pada waktu ini masyarakat akan penasaran dan tidak bosan.



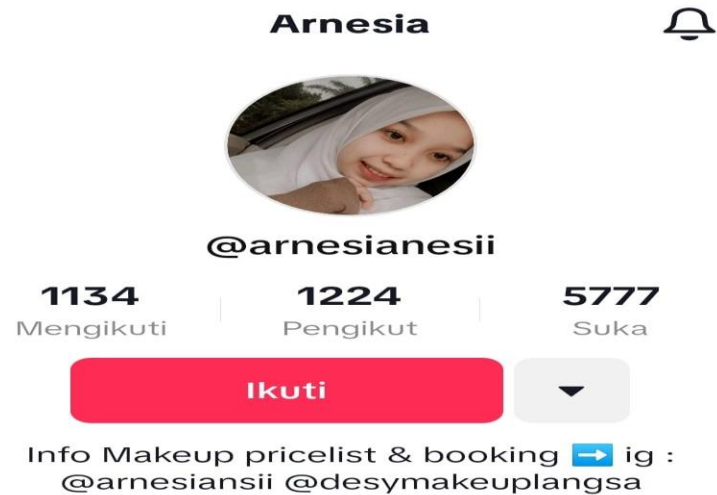
Sedangkan Zara mengemukakan bahwa konten yang dibawakan adalah Shopping, berikut hasil wawancara dengan saudari Zara:

“belum lama baru-baru aja, kalau tidak salah masih 2 bulan, konten yang saya bawakan tentang shopping, durasi live 2-3 jam.”⁷⁵

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa saudara Zara belum terlalu mengerti tentang dunia live streaming, karena baru bergabung 2 bulan pada aplikasi live tiktok, *content* yang dibawakan adalah shopping, dimana saudari Zara meriview produk yang dijualnya.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Riska, Kreator Sharing-Sharing, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Zara, Kreator Tutorial make up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.



Saudari Arnesia baru memulai live, berikut hasil wawancara dengan saudara Arnesia:

“saya mulai melakukan live streaming akhir bulan Januari 2023, sekarang sudah 5 bulan, tema tutorial make-up.”⁷⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudara Arnesia adalah seorang pemula, sebagai kreator tema yang di gunakan dalam menarik minat penonton lebih pada wanita dengan tema make up, dimana banyak para kreator pemula dapat menambah follower dengan mengikuti tayangan yang dibawakan Arnesia.

Mengenai durasi waktu yang digunakan dalam live streaming, saudara Arnesia mengemukakan bahwa:

*“durasi 1-2 jam kalau hari biasa, Untuk jadwal live biasanya pukul 4-6 sore, sekarang penonton saya masih belum rame, dibandingkan sebelumnya ini sudah bertambah, dan itu dapat mempermudah live para host FYP, kalau FYP maka penontonnya semakin banyak.”*⁷⁷

Berdasarkan penjelasan di atas diketahui bahwa durasi live 1-2 jam merupakan durasi yang efektif agar FYP yaitu muncul diberanda tiktok

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Arnesia, Kreator Tutorial make up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 18 April 2023.

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Arnesia, Kreator Tutorial make up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 08 April 2023.

lainnya, sehingga apabila dilakukan dengan disiplin jumlah view pada tangan yang dibawakan akan meningkat.

Jadi dapat disimpulkan para host atau kreator akan memperoleh pendapatan dari hasil live jika FYP dan adanya pemberian gift dari para penonton. Dari beberapa host yang melakukan *live streaming*, tema yang digunakan berbeda-beda, biasanya tema yang digunakan berkaitan dengan konten yang di upload. Sedangkan konten tangkap-tangkap lebih kepada membantu kreator untuk menambah follower. *Live streaming* memang tidak dibatasi berapa banyak penonton yang harus menonton saat *live streaming* berlangsung tetapi, ada beberapa cara agar saat melakukan *live streaming* banyak penonton yang melihat yaitu dengan cara rutin membuat konten, memastikan konten yang dibawakan menarik, membuat konten yang sedang viral, dan rajin memberi komentar di postingan orang lain. Dengan begitu secara tidak langsung semakin banyak *followers* yang menonton *live streaming* maka akan semakin banyak pula kesempatan *host talent* mendapatkan komisi atau upah dari para penonton.

Selain itu, durasi live tidak mengikuti sistem tiktok, namun jika ingin FYP dalam *live streaming*, kedisiplinan waktu merupakan kunci utama yang harus diperhatikan. Jika pelaksanaan *live streaming* tidak konsisten maka majemen tiktok akan kesulitan dalam menentukan waktu tayang *live streaming* yang dilakukan oleh Kreator sehingga menyebabkan penonton yang sedikit. Durasi *live streaming* juga harus diperhatikan jangan terlalu sebentar dan jangan terlalu lama. Tiktok menyebutkan, jika 30 menit merupakan durasi *live streaming*

terbaik.⁷⁸

4.2.2. Analisis Pemberian Gift Di Tiktok Dalam Meningkatkan Pendapatan Kreator Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah

Fitur *live streaming* saat ini yang sering digunakan oleh para konten kreator atau *host talent* yaitu fitur *live* yang berada di aplikasi Tiktok. Adapun keunggulan yang terdapat di aplikasi Tiktok salah satunya yaitu melakukan *live streaming* yang dapat menghasilkan sebuah komisi atau upah. Pemberian gift biasanya berupa gambar-gambar stiker yang ada pada aplikasi gift.

Ketika ditanya mengenai pendapatan dari Tiktok live, Ninaminda mengemukakan bahwa:

“ada, karena di tiktok saya berjualan tentunya ada, dibandingkan secara offline penjualan di tiktok jauh lebih baik, kalau digift ada juga tapi tidak sebanyak yang lainnya, karena saya disini khusus untuk berjualan, biasanya yang sering banyak mendapat gift hots battle atau cerita-cerita, kalau cara mendapatkannya harus konsisten dan disiplin serta barang yang dijual tidak mengecewakan konsumen.”⁷⁹

Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap kreator live akan memperoleh gift yang diberikan oleh kreator follower lainnya apabila menyukai live yang dibawakan. Akan tetapi kreator yang berjualan tidak jarang memperoleh gift yang besar, dan tidak banyak, biasanya para host yang melakukan live battle dan cerita kehidupan sehari-hari yang sering digift jika hostnya membawa acara dengan menarik.

⁷⁸ Dado Ruvic, “Cara Live di Tik tok, Langkah Dan Syaratnya”, (Artikel, Kumparan.Com, <https://tinyurl.com/Cara-Live-Tik-Tok>, Pada Tanggal 11 Desember, 2022)

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Nina Minda, Kreator Penjualan pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 Januari 2023.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan yaitu sistem pendapatan di Tiktok live, Nina minda mengemukakan bahwa:

“Kalau pendapatan itu biasanya kita akan dikumpulkan penjualan, dan setiap gift yang diberikan oleh penonton dengan pendapatan lainnya yang akan masuk ke akun saldo, akan tetapi pendapatan tersebut akan dipotong pajak dari tiktok, pendapatan yang diterima tidak sesuai dengan koin yang diberikan melalui gift.”⁸⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap pendapatan yang diterima dari penjualan akan dipotong pajak apabila pendapatan mencapai lebih Rp.4.000.000, perbulan sedangkan gift akan dibagi dengan tiktok sebagai penyedia sarana, dan juga pajak.

Selain menerima gift para kreator juga memberikan gift kepada kreator lainnya, Ninaminda mengemukakan bahwa:

“pernah, kalau saya suka hostnya saya akan memberikan gift, selain itu gift juga dapat membantu usaha saya lebih dikenal oleh tiktokers lainnya, sebagai bentuk untuk mempromosikan usaha saya.”⁸¹

Jadi tidak hanya menerima gift Ibu Nina juga memberikan gift kepada kreator lainnya jika menyukai tayangan yang dibawakan dan untuk memperkenalkan akunnya kepada para tiktokers lainnya.

Selain Ninaminda, M. Arif Yusuf juga memperoleh pendapatan dari tiktok, namun bukan dari hasil penjualan akan tetapi hasil dari pemberian gift dan FYP di tiktok. Berikut hasil wawancara dengan M. Arif Yusuf, yang mengemukakan bahwa:

“Pendapatan pernah, karena waktu live pasti ada yang suka ngasih-ngasih paling sering bunga, teh, kalau paling besar Paus sama singa

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Nina Minda, Kreator Penjualan pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 Januari 2023.

⁸¹ Hasil wawancara dengan Nina Minda, Kreator Penjualan pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 Januari 2023.

pernah dapat sekali, untuk dapat bayaran atau pendapatan harus konsisten, FYP dan disiplin .”⁸²

Jadi dapat disimpulkan bahwa M.Arif banyak menerima gift dari tanyangan yang dia bawakan,⁸³ adapun yang paling besar yang diterima oleh bapak M.Arif Yusuf adalah singa dan paus. Sistem pendapatan yang diterima pada aplikasi tiktok menurut M. Arif Yusuf mengemukakan bahwa:

“Pendapatan biasanya akan masuk ke akun saldo yang ada di pengaturan, setelah dipotong pajak dari tiktok, biasanya satu bulan sekali gaji atau pendapatan saya ambil, pendapatan yang diterima tentunya tidak sama dengan harga gift yang diberikan karena harus dibagi dengan tiktok sebagai penyedia sarana.”⁸⁴

Dari penjelasan diketahui bahwa gift yang diterima akan menjadi pendapatan yang masuk kedalam akun saldo, dan pendapatan yang diterima sudah dikurangi oleh tiktok untuk jasa aplikasi, sedangkan pajak akan dipotong apabila pendapatan sudah ditentukan oleh pajak. Selanjutnya mengenai gift untuk orang lain M. Arif Yusuf yang mengemukakan bahwa:

“Pernah, hampir rata-rata para kreator saling memberikan gift sesama kreator untuk membantu selain itu juga mempromosikan atau menambah follower.”⁸⁵

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudara M.Arif juga memberikan gift kepada kreator lainnya sebagai dukungan dan juga untuk mempromosikan akunnya kepada kreator lainnya. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Saudari Mutia Asyifa dan Nuri Candeng yang mengemukakan bahwa:

⁸² Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator Komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

⁸³ Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator Komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator Komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

⁸⁵ Hasil wawancara dengan M. Arif, Kreator Komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

“ Gift yang diberikan akan menjadi bentuk koin yang nantinya akan masuk ke saldo akun, setelah itu akan dipotong pajak, sisanya akan menjadi pendapatan kreator oleh yang akan dibayar, harga koin yang didapat tidak sepenuhnya diterima karena ada potongan.”⁸⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa gift yang diberikan akan berubah menjadi bentuk koin dan akan masuk ke akun saldo, setelah dipotong hak dari tiktok dan pajak, sisanya akan menjadi pendapatan bagi para kreator. Selanjutnya mengenai pemberian gift kepada kreator lainnya Mutia Asyifa yang mengemukakan bawa:

“Pernah, karena kan disini saya sering battle sama yang lain jadi untuk menang harus ada yang memberikan gift sama tab tab layar, kalau paling banyak dapat itu hadiah-hadiah kecil seperti bunga, topi, kalau yang paling besar pernah dikasih kereta api sama univers, untuk mendapatkan pendapatan ya harus ada yang ngasih gift, sama FYP.”⁸⁷

Jadi dapat disimpulkan bahwa live dengan tema battle adalah melakukan pertandingan untuk memenangkannya harus banyak memperoleh tab-tab layar dan gif dari para tiktoker/viewers. Sedangkan Nuri Candeng juga melakukan hal yang sama berikut hasil wawancara dengan Nuri Candeng:

“pernah, apalagi kalau lagi battle itu harus saling suport, apalagi seperti saya yang masuk kedalam manajemen tiktok, jadi sesama anggota manajemen harus saling membantu.”⁸⁸

Ketika ditanya mengenai pendapatan dari Tiktok live, Vina Maulina mengemukakan bahwa:

“ada, tapi belumnya seperti kreator lainnya, paling banyak yang ngasih gift bunga sama love, pendapatan ada bertambah, bulan kamaren baru ambil Rp.1.000.000., itu livenya baru 16 kali live .”⁸⁹

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Mutia, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Mutia, Kreator Battle, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023.

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Gafoor, Kreator Komedi, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 30 Desember 2022.

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Vina Maulina, Kreator Sharing pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 April 2023.

Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap kreator live akan memperoleh gift yang diberikan oleh kreator follower lainnya apabila menyukai live yang dibawakan. Creator vina masih termasuk pendatang baru pada aplikasi tiktok, sehingga pendapatan yang diperoleh belum terlalu banyak.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan yaitu sistem pendapatan di Tiktok live, Vina Maulina mengemukakan bahwa:

“Kalau pendapatan ada, kalau belum terlalu banyak penonton masih bergantung pada gift yang diberikan oleh follower, setiap gift yang diberikan oleh penonton dengan pendapatan lainnya yang akan masuk ke akun saldo, pendapatan yang diterima tidak sesuai dengan koin yang diberikan melalui gift karena dibagi dengan tiktok.”⁹⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap pendapatan yang diterima dari penjualan akan dipotong oleh tiktok, sedangkan gift akan dibagi dengan tiktok sebagai penyedia sarana. Selain menerima gift para kreator juga memberikan gift kepada kreator lainnya, Vina Maulina mengemukakan bahwa:

“pernah, kalau saya suka hostnya saya akan memberikan gift, selain itu gift juga dapat membantu usaha saya lebih dikenal oleh tiktokers lainnya, sebagai bentuk untuk mempromosikan usaha saya.”⁹¹

Jadi tidak hanya menerima gift Ibu Vina juga memberikan gift kepada kreator lainnya jika menyukai tayangan yang dibawakan dan untuk memperkenalkan akunnya kepada para tiktokers lainnya.

Selain Vina Maulina, Riska juga memperoleh pendapatan dari tiktok, dengan tema yang sama, hasil dari pemberian gift dan FYP di tiktok. Berikut hasil wawancara dengan Riska, yang mengemukakan bahwa:

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Vina Maulina, Kreator Sharing pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 April 2023.

⁹¹ Hasil wawancara dengan Vina Maulina, Kreator Sharing pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 16 April 2023.

“Pendapatan pernah, karena waktu live pasti ada yang suka ngasih-ngasih paling sering bunga, teh, kalau paling besar Panda dan Tiket perjalanan pernah dapat sekali, untuk dapat bayaran atau pendapatan harus konsisten, FYP dan disiplin .”⁹²

Jadi dapat disimpulkan bahwa Riska banyak menerima gift dari tanyangan yang dia bawakan,⁹³ adapun yang paling besar yang diterima oleh Riska adalah tiket Perjalanan dan panda. Sistem pendapatan yang diterima pada aplikasi tiktok menurut Riska mengemukakan bahwa:

“Pendapatan biasanya akan masuk ke akun saldo yang ada di pengaturan, setelah dipotong pajak dari tiktok, biasanya satu bulan sekali gaji atau pendapatan saya ambil, pendapatan yang diterima tentunya tidak sama dengan harga gift yang diberikan karena harus dibagi dengan tiktok sebagai penyedia sarana.”⁹⁴

Dari penjelasan diketahui bahwa gift yang diterima akan menjadi pendapatan yang masuk kedalam akun saldo, dan pendapatan yang diterima sudah dikurangi oleh tiktok untuk jasa aplikasi, sedangkan pajak akan dipotong apabila pendapatan sudah ditentukan oleh pajak. Selanjutnya mengenai gift untuk orang lain Riska yang mengemukakan bahwa:

“Pernah, hampir rata-rata para kreator saling memberikan gift sesama kreator untuk membantu selain itu juga mempromosikan atau menambah follower.”⁹⁵

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudara Riska juga memberikan gift kepada kreator lainnya sebagai dukungan dan juga untuk mempromosikan akunnya kepada kreator lainnya. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Saudari Zara:

⁹² Hasil wawancara dengan Riska, Kreator Tutorial Make Up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

⁹³ Hasil wawancara dengan Riska, Kreator Tutorial Make Up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

⁹⁴ Hasil wawancara dengan Riska, Kreator Tutorial Make Up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Riska, Kreator Tutorial Make Up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

“ada, pendapatan saya tidak menentu bulan ini saya memperoleh sebesar RP.500.000 Gift yang diberikan akan menjadi bentuk koin yang nantinya akan masuk ke saldo akun, setelah itu akan dipotong pajak, sisanya akan menjadi pendapatan kreator oleh yang akan dibayar, harga koin yang didapat tidak sepenuhnya diterima karena ada potongan.”⁹⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa gift yang diberikan akan berubah menjadi bentuk koin dan akan masuk ke akun saldo, setelah dipotong hak dari tiktok dan pajak, sisanya akan menjadi pendapatan bagi para kreator. Selanjutnya mengenai pemberian gift kepada kreator lainnya Zara mengemukakan bahwa:

“Pernah, kalau paling banyak dapat itu hadiah-hadiah kecil seperti bunga, topi, kalau yang paling besar pernah dikasih rangkaian bunga juara sama topi, untuk mendapatkan pendapatan ya harus ada yang ngasih gift, sama FYP.”⁹⁷

Jadi dapat disimpulkan bahwa live dengan tema Shopping, jika ada pembeli maka akan memperoleh pendapatan dari barang, kalau ada yang ngegift maka pendapatan akan bertambah. Sedangkan Arnesia mengemukakan bahwa:

“pendapatan ada, paling banyak kemarin sampai Rp. 5.000.000, karena ada yang kasih kapal pesiar, sempat dapat paus juga dari kreator yang udah terkenal di tiktok, rasa senang sekali, makanya suka nge live, pemberian gift tidak semua menjadi milik kita, akan tetapi dibagi dua dengan tiktok, pernah juga dipotong pajak.”⁹⁸

Jadi dapat disimpulkan pembelian gift dilakukan untuk mensupport kreator lainnya, misalnya dengan kreator yang satu manajemen, karena dengan begitu akan mempercepat FYP dan saling mendukung.

⁹⁶ Hasil wawancara dengan Zara, Kreator Shopping, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023

⁹⁷ Hasil wawancara dengan Zara, Kreator Shopping, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 April 2023.

⁹⁸ Hasil wawancara dengan Arnesia, Kreator Tutorial Make Up, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 18 April 2023.



Mengenai live streaming, peneliti juga mewawancarai tiktoker yang lain yang suka mengikuti live streaming, untuk menguatkan data mengenai live streaming yang dilakukan kreator tiktok, @Syam yang mengemukakan bahwa:

“saya suka menonton tiktok, karena contentnya tidak terlalu panjang, live juga ada ngikutin, saya sering ikutin anggun, karena suka lihat battle sama orang luar. Pernah ngasih gift tapi tidak besar paling topi sama bunga, kalau cara belinya biasanya dibawah live streaming nanti bermuculan gambar gift nah kita nantinya akan diarahkan memilih gift yang mau diberikan tapi dibeli dulu biasa melalui pulsa atau transfer, nanti uangnya akan berubah menjadi koin. Paling besar biaya yang saya keluarkan untuk akun siaran Rp.100.000, kalau yang kecil Rp.1000.”⁹⁹



⁹⁹ Hasil wawancara dengan Babol, *Penonton Live Streaming*, pada Aplikasi Tiktok Pada Tanggal 14 Januari 2023

Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasanya memberi gift, saudari Ani mengemukakan bahwa:

“saya senang melihat-lihat tiktok kalau lagi suntuk, tidak terlalu sering, saya memberikan gift tapi kepada yang saya suka saja, tidak banyak paling mawar yang saya berikan, harganya sebesar Rp.1.200-Rp17000.

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudari ani senang mengikuti live dan juga memberikan gift kepada kreator, karena menyukai tema yang dibawakan oleh kreator.



Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasanya memberi gift, saudari Lyda mengemukakan bahwa:

“saya senang lihat live masak-masak, pernah tapi tidak banyak paling kasih gift mawar sama es the, yang murah-murah aja, paling sekitar Rp17.000. itu pun tidak semua diberikan.”¹⁰⁰

¹⁰⁰ Hasil Wawancara dengan Saudari Lida Idris, *Penonton Live Streaming*, Pada Tanggal 16 Januari 2023.



Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasannya memberi gift, saudari Feni Rahmayana mengemukakan bahwa:

“Saya suka mengikuti live battle hafalan al-Quran, pernah, nggak banyak paling sekitar 5 mawar atau Rp.1.200, saya suka hafalan al-Quran, selain itu kadang banyak mengajarkan tajwid.¹⁰¹”

Jadi dapat disimpulkan bahwa saudari ani senang mengikuti live dan juga memberikan gift kepada kreator, karena menyukai tema yang dibawakan oleh kreator.



Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasannya memberi gift, saudari Fajri mengemukakan bahwa:

¹⁰¹ Hasil Wawancara dengan Saudari Ramadhani, *Penonton Live Streaming*, Pada Tanggal 16 Januari 2023.

“Saya senang melihat-lihat tiktok kalau lagi suntuk, tidak terlalu sering, saya memberikan gift tapi kepada yang saya suka saja, tidak banyak paling mawar yang saya berikan, harganya sebesar Rp.1.200-Rp17000.¹⁰²



yang suka memberikan gift kepada kreator sebagai bentuk menghargai.

Selain itu Vivi Novita yang mengemukakan bahwa:

“suka scroll-scrol aja sama nonton live, saya suka menonton tutorial make up, Pernah ngasih gift bunga, kalau cara belinya biasanya dibawah live streaming nanti bermunculan gambar gift nah kita nantinya akan diarahkan memilih gift yang mau diberikan tapi dibeli dulu biasa melalui pulsa atau transfer, nanti uangnya akan berubah menjadi koin. Paling besar biaya yang saya keluarkan untuk akun siaran Rp.100.000, kalau yang kecil Rp.5.000

¹⁰² Hasil Wawancara dengan Saudari Animariani, *Penonton Live Streaming*, Pada Tanggal 16 Januari 2023



Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasannya memberi gift, saudari Feni Rahmayana mengemukakan bahwa:

Berbeda halnya dengan Khairul Ilda yang mengemukakan bahwa:

“suka, kalau lewat beranda, kalau khusus nonton live nggak juga, pernah ngegift tapi nggak sering, paling Cuma Rp.7.500-Rp.35.000. biasanya suka tapyng aja.”

Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap follower yang menonton live memiliki kriteria tertentu pada tema yang disukai, jika suka mereka akan memberikan gift kepada kreator yang disenangi. Berbeda halnya dengan para kreator atau host untuk menghibur atau membantu penonton dalam meberikan solusi.



Ketika peneliti bertanya mengenai apakah mengikuti live tiktok dan apakah pernah memberikan gift dan alasannya memberi gift, Aura Nazila mengemukakan bahwa:

“suka, tapi nggak sering, pernah ngasih gift tapi nggak banyak paling bunga aja, biaya biasa saya keluarkan Rp.1.200 – Rp.7.000, biasanya suka saya ngegift pada program dakwah.”

Pengertian *virtual gift* adalah hadiah *virtual* yang bisa dibeli dan diberikan sebagai salah satu penghargaan.⁹² Hadiah *virtual* ini bersifat berbayar dengan nominal yang berbeda-beda disertai *icon virtual gift*. *Virtual Gift* Di Aplikasi Tiktok sendiri adalah beberapa *icon* atau gambar seperti stik coklat, es teh, durian, mawar, donat, parfum, kotak hadiah, dan lain sebagainya yang mana disertai masing-masing gambar tersebut memiliki nilai yang berbeda-beda.⁹³ Adapun cara mendapatkan *virtual gift* saat *live streaming* di aplikasi Tiktok berlangsung diantaranya sebagai berikut:

- a. Download aplikasi Tiktok > Buka aplikasi Tiktok > Buka fitur *live streaming* pada aplikasi Tiktok seperti langkah-langkah yang sudah dijelaskan diatas
- b. Lalu mulai lakukan *live streaming* dan sapa *followers* yang menonton agar

terjadinya interaksi antara penonton dan *host talent* hingga penonton merasa terhibur dari konten yang dibawakan oleh *host talent*.

- c. Setelah itu jika para *followers* yang menonton *live streaming* sudah merasa terhibur secara tidak langsung penonton akan memberikan sebuah apresiasi berupa *virtual gift* kepada *host talent* dengan sukarela.

Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem pendapatan yang diperoleh gift yang atau content yang dibuat akan masuk ke saldo akun kreator. Komisi atau upah yang terdapat di *live streaming* pada aplikasi Tiktok yaitu berupa *virtual gift*. *Virtual gift* yang didapatkan dari hasil *live streaming* bisa ditukarkan melalui rekening bank dan akun paypal. Jika komisi yang didapatkan *host talent* ketika melakukan *live streaming* bisa mencapai 30US\$ atau senilai 429.253,5 Rupiah maka komisi tersebut dapat langsung dicairkan melalui rekening bank dan jika komisi yang didapatkan tidak mencapai 30US\$ atau senilai 429.253,5 Rupiah, maka bisa mencairkan melalui akun paypal terlebih dahulu sejumlah 10 US\$. atau senilai 143.084,5 Rupiah, setelah itu baru bisa dicairkan ke rekening bank.¹⁰³

Para kreator juga memberi dukungan gift kepada kreator lainnya, dengan berbagai motif. Fitur *live streaming* saat ini yang sering digunakan oleh para konten kreator atau *host talent* yaitu fitur *live* yang berada di aplikasi Tiktok. Adapun keunggulan yang terdapat di aplikasi Tiktok salah satunya yaitu melakukan *live streaming* yang dapat menghasilkan sebuah komisi atau upah.

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa

¹⁰³ Nela Trisabela, "Proses Penukaran Komisi", diakses pada tanggal 11 Desember 2022.

pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.¹⁰⁴ Artinya pemberian gift yang diberikan oleh penonton atau tiktoker lainnya yaitu upah dari jasa yang ditawarkan oleh para content.

Pada dasarnya perolehan pendapatan *live streaming* diaplikasi Tiktok diperbolehkan karena gift termasuk kedalam jenis hadiah yang sifatnya untuk mengasihi dan menumbuhkan rasa saling mengasihi dan mencintai sesama manusia. Hukumnya adalah mubah. Karena termasuk kepada hibah. Ciri utamanya adalah adanya ketiadaan ditentukannya pemberian gift oleh pihak manapun dan semata-mata tumbuh berangkat dari inisiatif sendiri. Dan juga telah memenuhi rukun serta syarat yang ada sesuai dengan syariat Islam seperti, *Ja'il* yaitu pihak yang memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) yang ditentukan seperti *follower* yang menonton *live streaming*, *Maj'ulah* yaitu pihak yang melaksanakan *ju'alah* atau Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta, seperti *host talent* yang melakukan *live streaming*.

Selain itu gift yang diberikan juga dapat diartikan sebagai pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan.¹⁰⁵ Hadiah adalah pemberian yang dimaksudkan untuk mengagungkan atau rasa cinta.¹⁰⁶ Hadiah yaitu memberikan barang dengan tidak

¹⁰⁴ Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 47

¹⁰⁵ Hendi Suhendi, *Fikih Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2001), h. 211.

¹⁰⁶ Rachmad Syafei, *Fikih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), h. 241.

ada tukarnya serta dibawa ke tempat yang diberikan karena hendak memuliakannya.¹⁰⁷

Adapun keutamaan dalam pemberian hadiah dapat dilihat dari efek positif dalam jiwa penerimanya. Seperti hilangnya rasa dendam dan permusuhan serta timbulnya kasih sayang antar sesama. Jadi dalam pemberian gift juga tidak boleh ada unsur paksaan.

Di dalam Ekonomi Syariah memiliki beberapa ketentuan dalam pendapatan yaitu dengan memenuhi syarat-syarat:

1. Adanya kerelaan kedua belah pihak yang berakad. Berkaitan dengan hal ini diketahui para follower tidak pernah dipaksa untuk memberikan gift kepada kreator, karena biasanya penonton atau follower akan memberikan gift apabila suka pada acara yang ditontonnya.
2. Manfaat yang menjadi akad harus diketahui secara sempurna sehingga tidak muncul masalah dikemudian hari. Berdasarkan hal ini diketahui bahwa pemberian gift memiliki manfaat bagi para penonton karena akan sering disebut oleh kreator, hal ini dapat membantu penambahan follower bagi penonton.
3. Objek akad itu sesuatu yang halal atau tidak diharamkan. Tidak ada unsur keterpaksaan pada pemberian gift, atau sesuatu yang melanggar aturan Islam.
4. Pendapatan harus jelas, tertentu dan sesuatu yang halal atau tidak diharamkan.

¹⁰⁷ Sulaiman Rasyid, *fikih Islam* (Hukum Fikih Lengkap), (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2007), cetakan keempat, h. 362.

5. Bernilai (*Mutaqawwim*) di sini dapat di ukur dari dua aspek syar'i dan 'urf.
6. Besaran Pendapatan merujuk pada kesepakatan antara kedua belah pihak.
7. Tetapi tidak sepatutnya bagi pihak yang kuat dalam akad (kontrak atau perjanjian) untuk mengeksploitasi kebutuhan pihak yang lemah dan memberikan Pendapatan dibawah standar.¹⁰⁸

Berdasarkan hal tersebut maka pemberian gift ditiktok sudah dibenarkan di dalam ekonomi syariah, hal ini dikarenakan sebelum mengadakan live atau membuat *content*, pihak tiktok telah memberikan syarat dan ketentuan di dalamnya, sehingga tidak memunculkan masalah nantinya. Selain itu gift juga diberikan tanpa paksaan, jika dilihat dari hasil wawancara diketahui bahwa live pada aplikasi tiktok dapat meningkatkan pendapatan kreator dan membantu para hots atau kreator untuk menyelesaikan perekonomian. Setelah dilanda pandemic covid 19.

4.3. Interpretasi Data Penelitian dan Pembahasan

Dari hasil penelitian peneliti dapat menganalisa bahwa aplikasi tiktok tidak hanya untuk hiburan akan tetapi juga untuk mengembangkan usaha yang telah dimilikinya selain itu *content* jualan produk yang rumah tangga dan lainnya, selain itu juga ada battle, cerita kehidupan sehari-hari, horror, tangkap-tangkap, dan lain sebagainya.

Para host atau kreator akan memperoleh pendapatan dari hasil live jika FYP dan adanya pemberian gift dari para penonton. Dari beberapa host yang melakukan *live streaming*, tema yang digunakan berbeda-beda, biasanya tema

¹⁰⁸Yusuf Qordhawi, *Pesan Nilai dan Moral Dalam Perekonomian Islam...*, h. 407.

yang digunakan berkaitan dengan konten yang di upload. Sedangkan konten tangkap-tangkap lebih kepada membantu kreator untuk menambah follower. *Live streaming* memang tidak dibatasi berapa banyak penonton yang harus menonton saat *live streaming* berlangsung tetapi, ada beberapa cara agar saat melakukan *live streaming* banyak penonton yang melihat yaitu dengan cara rutin membuat konten, memastikan konten yang dibawakan menarik, membuat konten yang sedang viral, dan rajin memberi komentar di postingan orang lain. Dengan begitu secara tidak langsung semakin banyak *followers* yang menonton *live streaming* maka akan semakin banyak pula kesempatan *host talent* mendapatkan komisi atau upah dari para penonton.

Dari hasil pengamatan dan wawancara, diketahui bahwa setiap kreator live pasti akan di gift oleh kreator lainnya apabila menyukai live yang dibawakan. Akan tetapi kreator yang berjualan tidak jarang memperoleh gift yang besar, dan tidak banyak, biasanya para host yang melakukan *live battle* dan cerita kehidupan sehari-hari yang sering digift jika hostnya membawa acara dengan menarik. Hal ini dikarenakan Tiktok mempunyai sebanyak 800 juta pengguna aktif. Rata-rata pengguna Tiktok membuka aplikasi ini sebanyak 8 kali dalam sehari. Hal ini menampilkan bahwa Tiktok termasuk sosial media yang sering dibuka. Mempromosikan produk di Tiktok dengan konten yang menarik dan *hashtag* yang cocok dapat membuat produk atau *brand* diperhatikan banyak orang. Pada saat ini di Tiktok juga banyak *influencer* atau juga disebut dengan selebritis Tiktok. Semakin aplikasi ini populer, konten Tiktok juga semakin banyak ragamnya. Mulai dari edukasi, kesehatan, sampai sebagian universitas atau sekolah juga

menjalankan promosi atau *branding* melewati Tiktok. Salah satu fitur yang paling diminati oleh para pengguna tiktok yaitu siaran live.

Live Streaming adalah sebuah teknologi berupa file yang dapat langsung disiarkan dan di lihat oleh pengguna aplikasi tanpa harus menunggu selesai didownload dan terus mengalir begitu saja.¹⁰⁹ *Live streaming* ialah tayangan langsung yang disiarkan kepada banyak orang (*viewers*) dalam waktu bersamaan dengan kejadian aslinya melalui media data komunikasi atau jaringan. Fitur *live streaming* sangat membantu untuk melakukan komunikasi karena didalamnya memungkinkan pengguna untuk *chatting*, berinteraksi satu sama lain bahkan dengan *hostnya* juga secara *realtime*.¹¹⁰ pada aplikasi Tiktok adalah fitur siaran langsung di aplikasi Tiktok yang memungkinkan seorang pengguna untuk menyapa para *followers* nya secara langsung. Jika selama ini para penonton hanya bisa *like* dan komen di video-video lucu yang dibuat oleh konten kreator, maka sekarang mereka bisa mengobrol langsung melalui fitur Tiktok *live*, sehingga interaksinya lebih nyata.¹¹¹

Konsep *live streaming* yang ada pada aplikasi Tiktok ialah berusaha memberikan kebebasan bagi *host talent* untuk melakukan siaran secara langsung melalui akunnya. *host* yang melakukan *live streaming*, tema yang digunakan berbeda-beda, biasanya tema yang digunakan berkaitan dengan konten yang di

¹⁰⁹ Ryan Ari Setiawan Dan Yumarlin Marzuki, "Survei Aplikasi Video *Live Streaming* Dan Chat Di Kalangan Pelajar," *Prosiding Seminar Nasional Dan Internasional 1*, No. 1 (2018): 187, <https://jurnal.unismus.ac.id/index.php/psn12012010/article/view/4216>. Diakses Pada Tanggal 11 Desember 2022.

¹¹⁰ Lidya Agustina, "Live Video Streaming Sebagai Bentuk Perkembangan Fitur Media Sosial," Vol.1 No. 1 (2021): 9. <https://tinyurl.com/live-video-streaming>. Diakses Pada Tanggal 11 Desember 2022.

¹¹¹ Ibid.,

upload. Sedangkan konten tangkap-tangkap lebih kepada membantu kreator untuk menambah follower. *Live streaming* memang tidak dibatasi berapa banyak penonton yang harus menonton saat *live streaming* berlangsung tetapi, ada beberapa cara agar saat melakukan *live streaming* banyak penonton yang melihat yaitu dengan cara rutin membuat konten, memastikan konten yang dibawakan menarik, membuat konten yang sedang viral, dan rajin memberi komentar di postingan orang lain. Dengan begitu secara tidak langsung semakin banyak *followers* yang menonton *live streaming* maka akan semakin banyak pula kesempatan *host talent* mendapatkan komisi atau upah dari para penonton.

virtual gift adalah hadiah *virtual* yang bisa dibeli dan diberikan sebagai salah satu penghargaan.⁹² Hadiah *virtual* ini bersifat berbayar dengan nominal yang berbeda-beda disetiap *icon virtual gift*. *Virtual Gift* Di Aplikasi Tiktok sendiri adalah beberapa *icon* atau gambar seperti stik coklat, es teh, durian, mawar, donat, parfum, kotak hadiah, dan lain sebagainya yang mana disetiap masing-masing gambar tersebut memiliki nilai yang berbeda-beda.⁹³

Untuk meningkatkan pendapatan para kreator berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada para penonton, selain itu jadwal yang ditentukan juga harus disiplin, hal ini dikarenakan durasi live tidak mengikuti sistem tiktok, namun jika ingin FYP dalam *live streaming*, kedisiplinan waktu merupakan kunci utama yang harus diperhatikan. Jika pelaksanaan *live streaming* tidak konsisten maka majemen tiktok akan kesulitan dalam menentukan waktu tayang *live streaming* yang dilakukan oleh Kreator sehingga menyebabkan penonton yang sedikit. Durasi *live streaming* juga harus diperhatikan jangan terlalu sebentar dan

jangan terlalu lama. Tiktok menyebutkan, jika 30 menit merupakan durasi *live streaming* terbaik.¹¹²

Pendapatan yang diperoleh gift yang atau content yang dibuat akan masuk ke saldo akun kreator. Komisi atau upah yang terdapat di *live streaming* pada aplikasi Tiktok yaitu berupa *virtual gift*. *Virtual gift* yang didapatkan dari hasil *live streaming* bisa ditukarkan melalui rekening bank dan akun paypal. Jika komisi yang didapatkan *host talent* ketika melakukan *live streaming* bisa mencapai 30US\$ atau senilai 429.253,5 Rupiah maka komisi tersebut dapat langsung dicairkan melalui rekening bank dan jika komisi yang didapatkan tidak mencapai 30US\$ atau senilai 429.253,5 Rupiah, maka bisa mencairkan melalui akun paypal terlebih dahulu sejumlah 10 US\$. atau senilai 143.084,5 Rupiah, setelah itu baru bisa dicairkan ke rekening bank.¹¹³ Berdasarkan analisis di atas dapat disimpulkan Pemberian *Gift* di Tiktok pada siaran live streaming dapat meningkatkan pendapatan kreator, hal yang sama juga diungkapkan oleh Hanivah Khayrani “Strategi Bertahan Hidup Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Pengguna Media Sosial Aplikasi *Live Streaming*)”

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi hidup yang dilakukan *Host* aplikasi *live streaming* di masa pandemi tidak terlepas dari empat aspek. *Pertama*, aspek mata pencaharian sebagai kebutuhan. Meski dalam kondisi pandemi, mereka harus tetap memiliki mata pencaharian atau pekerjaan yang dapat menghasilkan uang. *Kedua*, sumber daya berwujud atau *tangible assets* adalah

¹¹² Dado Ruvic, “Cara Live di Tik tok, Langkah Dan Syaratnya”, (Artikel, Kumparan.Com, <https://tinyurl.com/Cara-Live-Tik-Tok>, Pada Tanggal 11 Desember , 2022)

¹¹³ Nela Trisabela, “Proses Penukaran Komisi”, diakses pada tanggal 11 Desember 2022.

sumber daya berupa barang-barang yang masih mereka miliki yang bisa dijadikan penopang untuk menghasilkan uang dari pekerjaan lain selama pandemi. Misalnya *smartphone*, laptop dan jaringan internet.

Ketiga, sumber daya tak berwujud. Dalam konteks ini berupa jejaring sosial yang menjadikan mereka terjun ke dunia bisnis virtual. Mereka memilih profesi *Host* ini berawal dari informasi kerabat atau teman. *Keempat*, aspek adaptasi atau penyesuaian diri di tengah pandemi. Gift merupakan satu satu pendapatan yang dapat ditukar menjadi pendapatan pada live di media sosial.¹¹⁴

¹¹⁴ Hanivah Khayrani “*Strategi Bertahan Hidup Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Pengguna Media Sosial Aplikasi Live Streaming)*”, Jakarta: Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, 2021. Diakses Pada Tanggal 11 Desember 2022.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Sistem perolehan pendapatan di tiktok terbagi 2 yaitu pertama memiliki follower 100 ribu Follower dengan content yang FYP, yang kedua banyak dilakukan oleh para pengguna *tiktoker* yang itu melakukan *live streaming*, karena live hanya membutuhkan 1 K atau 1000 follower, adapun perolehan pendapatan dapat diperoleh melalui gift yang diberikan oleh penonton.
2. Berdasarkan analisis pemberian gift dalam meningkatkan pendapatan menurut ekonomi syariah tidak bertentangan karena pada aplikasi tiktok sudah menetapkan akad di dalamnya, sebelum *tiktoker* membuat *content* atau *live streaming*, adapun gift yang diberikan merupakan pemberian penonton yang dibeli melalui virtual aplikasi tiktok tanpa ada paksaan. *Gift* tersebut dapat diuangkan melalui koin yang dikumpulkan, namun dalam pendapatannya kreator atau *hots* tidak sepenuhnya menerima koin dari pendapatan karena adanya pembagian dengan tiktok sebagai penyedia jasa dan pajak apabila pendapatan melebihi Rp.4000.0000 perbulan.

B. Saran

Ada beberapa saran yang menurut penulis sangat penting untuk bahan penelitian selanjutnya khususnya tentang strategi bertahan hidup para pengguna

aplikasi *live streaming*. Saran-saran tersebut antara lain:

1. Bagi peneliti yang hendak meneliti kajian serupa, memperdalam mengenai proses memperoleh pendapatan secara teknis mungkin akan memperkaya penelitian tersebut.
2. Penelitian secara spesifik dengan mengambil salah satu jenis aplikasi akan membuat penelitian jauh lebih baik karena akan terfokus pada satu pembahasan.
3. Meneliti apakah ada keterkaitan satu *Host* dengan *Host* yang lain sehingga apakah mereka memiliki komunitas dalam menggeluti profesi tersebut.
4. Peneliti disarankan mengulik tentang kendala para *Host* selama *live streaming*.