

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menemukan bukti empiris perbandingan pertumbuhan penjualan pada toko *online* Dodollan Store Surabaya sebelum dan sesudah mendapatkan predikat *Star Seller* Shopee serta untuk mengetahui strategi perusahaan yang diterapkan toko *online* Dodollan Store Surabaya. Jenis penelitian yang digunakan menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik analisis data yang digunakan analisis deskriptif kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Hasil penelitian ini memberikan bukti jika setelah bergabung di Program *Star Seller* Shopee, volume dan omzet penjualan toko *online* Dodollan Store Surabaya mengalami peningkatan. Meski begitu peningkatan ini juga tak lepas dari strategi perusahaan yang digunakan, seperti :

Kata kunci : *E-Commerce, marketplace, shopee, program Star Seller* Shopee, pertumbuhan penjualan dan strategi perusahaan.

ABSTRACT

This study aims to analyze and find empirical evidence of the comparison of sales growth at the online store Dodollan Store Surabaya before and after getting the title of Star Seller Shopee and to find out the company strategy applied by the online store Dodollan Store Surabaya. This type of research used a qualitative approach with data analysis techniques used descriptive qualitative analysis. While the data collection techniques used are interviews, documentation , and observation .

The results of this study provide evidence that after joining the Shopee Star Seller Program, the sales volume and turnover of the Dodollan Store Surabaya online store have increased. Even so, this increase cannot be separated from the company's strategies used, such as:

Keywords: *E-Commerce, marketplace, shopee, Shopee Star Seller program, sales growth and company strategy.*