Pertanyaan : Sudah berapa lama Anda menggunakan Shopee sebagai platform komunikasi pemasaran, dan apa yang membuat Anda memutuskan untuk menggunakan pasarnya?

Mas Febby Owner : “Saya lebih memilih shopee untuk platform penjualan online saya, karena shopee banyak mengadakan event-event besar, menurut saya shopee lebih mudah dari segi pemasarannya dan juga tidak sulit untuk memposting produk yang akan dijual dan saya juga sudah berjualan kurang lebih 7 tahun di shopee " (Wawancara, owner Casual Surabaya 10 Januari 2024)

Pertanyaan : Bagaimana perkembangan Casual Surabaya di tahun 2024 ini ?

Mas Febby Owner : Sangat menurun drastis dari awal 2023 sampai sekarang. Yang biasanya hari biasa itu bisa sampai 100 packing. Mulai januari 2023 sampai sekarang menurun menjadi 30 sampai 50 packing. Terakhir rame itu di bulan Juni-Agustus 2022 bulan September – Desember sudah kerasa packingan tidak stabil naik turun. Yang paling kerasa waktu event shopee kayak tanggal sama 2.2 5.5 sebelum 2023 itu packingan sampai 200-300. Masuk tahun 2023 menurun menjadi 60-100 packing. Banyak pelanggan yang hilang.

Pertanyaan : Apa yang anda lakukan Ketika kondisi took menurun ?

Mas Febby Owner : Dengan cara mendiskon barang agar lebih murah, melakukan paket diskon agar konsumen tertarik, melakukan shopee live dan mengoptimalkan sebaik mungkin fitur fitur yang sudah disediakan oleh shopee.

Mas Febby Owner : “Kami terus-menerus mendirikan toko di Shopee untuk barang-barang yang kami tawarkan. Walaupun harga produknya tidak terlalu mahal dan pelayanan yang kami berikan kurang baik, namun masyarakat tetap tertarik karena produk yang kami jual relatif lebih murah dibandingkan dengan produk ditoko lainnya."(Wawancara, Owner Casual Surabaya, 10 Januari 2024).

Pertanyaan : Kenapa alasan anda membuka fitur program gratis ongkir ?

Mas Febby Owner : “Saya mengamati bahwa ambang transaksi secara konsisten meningkat saat memanfaatkan pasar Shopee selama program gratis” (Wawancara, Owner Casual Surabaya, 10 Januari 2024).

Pertanyaan : Kenapa fitur paket diskon ini bisa membantu penjualan dan bisa mempertahankan loyalitas konsumen ?

Mas Febby Owner : "Karena paket diskon ini sangat menguntungkan calon pelanggan, saya biasanya memanfaatkannya untuk memikat mereka agar menjelajahi hal-hal lain di toko saya. Anda mendapatkan penghematan lebih besar jika semakin banyak barang paket diskon yang Anda lihat." (Wawancara, Owner Casual Surabaya, 10 Januari 2024)

Mas Febby Owner : “Pelanggan dapat dibagi menjadi dua kategori: mereka yang senang dengan bantuan administratif dan mereka yang tidak. Mereka juga terkadang menyuarakan keluhan tentang paket yang tertunda atau rusak atau barang yang tidak sesuai dengan pilihan mereka. Meski begitu, itu sudah menjadi penilaian risiko bagi saya. dan saya harus berhati-hati saat merakit dan mengemas barang sehingga pelanggan yang puas dan pelanggan putra akan menerima umpan balik yang positif.” (Wawancara, Owner Casual Surabaya, 10 Januari 2024)

Pertanyaan : Apa salah satu alasan anda berlangganan di toko Casual Surabaya ?

Pembeli : “Salah satu alasan mengapa saya sering berbelanja di Casual Surabaya adalah mereka selalu mengadakan promosi untuk produknya dan memiliki harga yang sangat kompetitif dibandingkan toko lain.” (Wawancara,Haris, 09 Januari 2024).

Pertanyaan : Apa yang anda dapatkan Ketika membeli di toto Casual Surabaya ?

Pembeli : “Dengan menggunakan paket diskon membuat belanja menjadi lebih hemat karena semakin banyak kita belanja barang di toko Casual Surabaya maka diskonnya akan semakin besar sehingga bisa menghemat isi dompet.” (Wawancara, Haris, 09 Januari 2024)

Pertanyaan : Dengan adanya gratis ongkir di toko Casual Surabaya manfaat apa aja yang di dapat oleh anda ?

Pembeli : "Sangat bermanfaat karena gratis ongkir bisa lebih mudah dan gak ribet ." (Wawancara, Haris, 09 Januari 2024).