



Research Brief

REQ202011200000115\AG Knowledge-Tech\admin123

Bagian	Pertanyaan	Isian
Profile Perusahaan	<ol style="list-style-type: none">1. Apa profil perusahaan klien?2. Klien bergerak di industry apa? Contoh produk/ layanan yang dijual?3. Sudah berapa lama berada di industry tersebut?4. Berapa luas jangkauan market perusahaan klien?	<ol style="list-style-type: none">1. Perusahaan klien bernama Asakita. Asakita merupakan layanan Peer-to-peer lending yang menyediakan pinjaman online mulai dari Rp500.000 hingga Rp5.000.0002. Produk Asakita adalah pinjaman berbasis online dengan prinsip berupa kemudahan akses, kecepatan proses, serta keamanan data.3. Asakita sudah terdaftar sebagai penyedia layanan peer-to-peer lending di OJK sejak 20164. Layanan Asakita sudah dijangkau member yang berasal dari 15 provinsi di Indonesia.

Bagian	Pertanyaan	Isian
Latar Belakang Research	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa kondisi yang melatar-belakangi perusahaan klien ingin melakukan riset? 2. Apa yang ingin dicapai dari riset ini? Data seperti apa yang dicari? 3. Riset nya dari divisi apa di klien tersebut? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asakita ingin melakukan market research untuk melihat potensi pasar baru berupa p2p lending berbasis subscription, Selain itu, Asakita juga ingin mengoptimalkan penggunaan P2P bagi pengguna aktif Asakita 2. Tujuan Riset dari study ini adalah ingin mengetahui siapa saja kompetitor untuk P2P lending. Selain itu, Asakita juga ingin mengetahui profile dan behavior dari potensial costumer P2P. Terakhir, Asakita ingin mengetahui seberapa besar tingkat penerimaan customer terhadap konsep P2P berbasis subscription. 3. Market research yang dibutuhkan akan berhubungan langsung dengan Divisi Business Development di Asakita.
Methodology	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah ada preferensi metodologi riset tertentu dari klien? 2. Apakah memungkinkan untuk MRI nantinya memberikan masukan metodologi lain selain yang dijelaskan klien? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asakita menginginkan F2F interview random sampling untuk mengetahui penetrasi dari Asakita dan juga kompetitor yang lain. Selain itu, Asakita juga punya preferensi untuk menggunakan metode kualitatif (FGD), untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan customer mengenai konesp baru yang ditawarkan Asakita. 2. Asakita terbuka jika ada metodologi terbuka yang ditawarkan oleh MRI selama itu relevan dan mendukung.

Bagian	Pertanyaan	Isian
Sampling dan Responden	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja kriteria orang yang ingin diajak bicara sebagai responden dalam riset ini? (Misal Social Economy Status, Jenis Kelamin, Usia, Tingkat Pendidikan, Kepemilikan/ penggunaan barang/ layanan tertentu, dll)? 2. Apakah ada preferensi teknis sampling yang diinginkan (jika ada)? 3. Berapa jumlah responden yang menjadi preferensi (Jika ada)? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. • Kriteria responden F2F adalah usia 21-55 tahun, pernah menggunakan P2P lending minimal sekali selama 6 bulan terakhir dan minimal 2 kali seumur hidup. • Kriteria umum semua grup FGD adalah minimal menggunakan P2P lending platform dalam 6 bulan terakhir. • Kriteria khusus: Grup 1 (First Jobber); Group 2 (Matured Worker); Group 3 (SME Owners); Group 4 (Business owners) 2. Sample untuk Qualitative FGD adalah 4 grup (Mini FGD). Per grup terdiri dari 6 respondents. 3. Total sample 200 orang tersebar di Jabodetabek, Surabaya, Medan, Makassar, Bandung untuk F2F random sampling.
Distribusi Sampling	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kota/ area mana saja yang menjadi preferensi dari klien? 2. Kawasan yang dituju urban atau rural? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kota Jabodetabek, Surabaya, Medan, Makassar, Bandung 2. Yang dituju adalah responden urban
Budget	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah klien membuka informasi budget tertentu atau budget sifatnya terbuka untuk melakukan riset ini? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budget terbuka dan menyesuaikan dari desain studi yang ditawarkan MRI

Bagian	Pertanyaan	Isian
Hal Teknis Lainnya	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa lama dari briefing proposal penawaran harus dikirim balik ke klien? 2. Ada format proposal yang diinginkan klien? (misal jumlah halaman, proposal finansial terpisah, dll). 3. Siapa nama PIC project di klien? Ada nomor telpon (WA)? 4. Dokumen yang dibutuhkan untuk mendampingi proposal? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setelah meeting research brief, MRI diharapkan mengirimkan dokumen proposal penawaran beserta biaya setelah 7 hari kerja. 2. Format bebas, bisa menggunakan PPT dan tidak ada batasan halaman. Penawaran harga bisa disatukan dengan penawaran teknis. 3. PIC Proyek adalah M Rokib (0823456764)/Manager Business Development Asakita (rokib@asakita.com) 4. Proposal juga dikirimkan bersama dengan company profile.
Peserta & Pesaing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta 2. Pesaing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ra_manager 2. • ABC • BCA