



KERANGKA ACUAN KERJA

Konsultan Penyusunan Studi Kelayakan Bisnis Galeri KOBUMI

Maret – Mei 2023

Jakarta dan Sorong

A. Latar Belakang

Salah satu misi organisasi ECONUSA adalah mendorong masyarakat adat untuk berdaulat atas pengelolaan potensi sumber daya alamnya, dengan menumbuhkan lembaga ekonomi lokal yang dapat menggerakkan roda ekonomi di wilayah adat dimana Econusa bekerja. Di awal tahun 2022 telah tersusun dokumen Studi kelayakan usaha pengolahan dan perdagangan komoditas perkebunan, perikanan dan jasa wisata di enam Kabupaten di Propinsi Maluku dan Propinsi Papua yang sudah dilakukan oleh Yayasan Econusa menunjukkan kelayakan dari usaha tersebut. Studi kelayakan tersebut menganalisis komoditi perkebunan berupa pala, kelapa dan kopi. Kemudian komoditi perikanan berupa ikan tuna dan udang banana, serta jasa wisata kapal phinisi. Sebagai tindak lanjut dari studi kelayakan tersebut Yayasan Econusa bersama dengan 8 Koperasi di wilayah Maluku dan Papua, mendirikan perseroan terbatas yaitu PT. KOBUMI yang merealisasikan hasil dari studi tersebut.

KOBUMI sudah mulai beroperasi secara penuh di semester awal Januari 2023 dan telah menyusun juga rencana bisnis kedepannya. Posisi strategis KOBUMI akan juga di perluas dalam mendorong para generasi muda papua untuk dapat meningkatkan sumber mata pencaharian dan menciptakan lapangan kerja baru. Hal ini sejalan dengan program yang dilakukan oleh EcoNusa yaitu program Inkubasi bisnis yang sudah berjalan sejak tahun 2021 dan 2022 (Youth for Papua).

Program dukungan yang tidak langsung kepada individu tertentu, melainkan kepada kelompok bisnis, baik dalam bentuk koperasi maupun kelompok bisnis skala kecil. Tujuan utama dari program ini adalah untuk meningkatkan sumber mata pencaharian dan menciptakan lapangan kerja bagi generasi muda. EcoNusa ingin memastikan bahwa kelompok yang menerima dukungan juga memberikan manfaat kepada kelompok masyarakat lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung.

A.1. Bisnis UMKM di Tanah Papua

Bisnis UMKM di tanah Papua merupakan sektor penting dalam ekonomi daerah tersebut. Meskipun memiliki potensi alam yang melimpah, namun masih banyak pelaku usaha UMKM di Papua yang mengalami kendala dalam mengembangkan usaha mereka. Beberapa kendala yang dihadapi antara lain keterbatasan akses pasar, keterbatasan modal, serta keterbatasan dalam pengembangan kapasitas dan pengetahuan.

Selain itu, faktor geografis juga menjadi kendala dalam pengembangan bisnis UMKM di Papua. Wilayah Papua yang terletak di bagian timur Indonesia memiliki akses yang terbatas ke pusat bisnis dan pasar nasional, sehingga mempersulit para pelaku usaha dalam mengembangkan jaringan

bisnis mereka. Kendala-kendala lain yang dihadapi para pelaku usaha UMKM di Papua antara lain keterbatasan akses ke infrastruktur yang memadai, seperti jalan raya, air bersih, dan listrik. Hal ini mempengaruhi produksi dan distribusi produk UMKM di Papua. Meskipun menghadapi berbagai kendala, bisnis UMKM di Papua memiliki potensi yang besar untuk tumbuh dan berkembang. Berbagai produk unggulan seperti kain tenun, kerajinan tangan, dan makanan tradisional dapat menjadi daya tarik bagi konsumen baik lokal maupun nasional.

A.2. Membangun Akses Pasar Melalui Galeri KOBUMI

Selain program Youth for Papua, Yayasan EcoNusa juga memiliki rencana untuk membangun galeri UMKM di Papua Barat sebagai bagian dari dukungan dalam pengembangan bisnis berkelanjutan. Galeri UMKM tersebut bernama "Galeri Kobumi" dan akan dijadikan sebagai hub akses pasar bagi produk-produk UMKM lokal di Papua Barat. Galeri ini akan dikelola secara professional oleh KOBUMI.

Dengan adanya Galeri Kobumi, diharapkan dapat meningkatkan akses pasar bagi produk-produk UMKM di Papua Barat, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan kemandirian para pelaku usaha lokal. Selain itu, Galeri Kobumi juga akan menjadi tempat bagi pelaku usaha lokal untuk memamerkan produk-produk mereka, sehingga dapat meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam pengembangan bisnis berkelanjutan di daerah tersebut.

Dalam rangka membangun Galeri Kobumi, Yayasan EcoNusa akan bekerja sama dengan para pelaku usaha lokal dan berbagai pihak terkait, seperti pemerintah daerah dan lembaga swadaya masyarakat. Diharapkan dengan adanya Galeri Kobumi, akan tercipta lingkungan bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan di Papua Barat.

Untuk mewujudkan hal tersebut maka diperlukan penyusunan Studi Kelayakan dan Market Assessment sehingga diturunkan menjadi dokumen perencanaan bisnis yang komprehensif sehingga dapat menganalisa asset, modal dan profit yang akan dihasilkan dari pengembangan galeri tersebut. Dokumen operasional akan berbentuk rencana bisnis dengan memperhatikan skala prioritas yang realistis dijalankan dalam waktu pendek. Kerangka waktu rencana bisnis disusun antara 1-3 untuk mengantisipasi dinamika usaha yang bergerak cepat dari tahun ke tahun. Penetapan skala prioritas memungkinkan bisnis yang akan digarap mengalami perubahan termasuk fokus area kerja dan strategi pengorganisasian secara operasional, termasuk juga kemungkinan penambahan bisnis lainnya di lingkup Galeri KOBUMI.

Kota Sorong dipilih sebagai lokasi galeri Kobumi karena memiliki akses yang strategis sebagai kota hub pariwisata dan akses Indonesia bagian timur. Selain itu, kota Sorong juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena merupakan pintu gerbang untuk memasuki kawasan Raja Ampat yang menjadi salah satu destinasi wisata terpopuler di Indonesia.

Dengan hadirnya galeri Kobumi di kota Sorong, diharapkan dapat membantu mempromosikan dan meningkatkan kualitas produk UMKM lokal di Papua serta membuka akses pasar yang lebih

luas bagi para pelaku UMKM. Selain itu, hadirnya galeri Kobumi diharapkan dapat mendorong pengembangan bisnis berkelanjutan yang memanfaatkan potensi lokal di Papua dan menciptakan lapangan kerja bagi anak-anak muda di daerah tersebut.

Galeri KOBUMI menjadi wadah dalam pemanfaatan ruang diskusi, pelatihan, galeri produk dan juga galeri seni dan budaya Papua dan tempat pertemuan berupa konsep Café Etnik Papua yang memperkenalkan hasil produksi non timber papua yang dikemas dengan penyajian yang menarik.

Tujuan Galeri Kobumi:

- Pusat penjualan produk olahan dan kerajinan masyarakat
- Penjualan makanan dan minuman yang diolah dari produk-produk masyarakat
- Hub pembelian produk-produk masyarakat baik bahan mentah maupun olahan.
- Pusat informasi Kebudayaan masyarakat Papua
- Pusat pelatihan bisnis untuk pemuda
- Pelatihan ketrampilan pengolahan produk komoditi lokal

Untuk kebutuhan tersebut diatas, EcoNusa menugaskan konsultan yang kompeten untuk menyusun studi kelayakana bisnis, market assessment yang fokus pada pengembangan bisnis Galeri KOBUMI.

B. Tujuan dan Manfaat Kegiatan

1. Tujuan:

- Untuk membantu membangun market yang tepat bagi produk-produk masyarakat adat di Papua, sehingga dapat meningkatkan keberlangsungan bisnis mereka dan mempromosikan budaya dan tradisi unik dari Papua di pasar global.
- Mendapatkan informasi penting tentang pasar global dan pesaing yang memasarkan produk-produk serupa, preferensi dan kebutuhan konsumen, dan tantangan yang dihadapi oleh masyarakat adat di Papua dalam memasarkan produk mereka.
- Tersusunnya dokumen studi kelayakan bisnis dan market assessment serta rencana bisnis yang komprehensif dan dapat di implementasikan dan direalisasikan untuk proyeksi waktu 1 sampai 3 tahun kedepan

2. Manfaat:

Manfaat dari studi ini sangat penting bagi masyarakat adat di Papua, karena dengan informasi yang akurat tentang pasar dan peluang bisnis, mereka dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk memasarkan produk mereka. Selain itu, studi ini juga akan memberikan manfaat bagi pengambil keputusan dan stakeholder terkait dalam membantu masyarakat adat di Papua dalam mengembangkan potensi bisnis mereka dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial di daerah tersebut.

C. Sasaran

1. Meningkatkan akses pasar: Galeri Kobumi dapat menjadi pusat distribusi produk-produk UMKM dari Papua ke seluruh Indonesia dan bahkan ke luar negeri. Dengan demikian, produk-produk tersebut dapat dikenal oleh lebih banyak orang dan meningkatkan daya saing produk UMKM di Papua. Akses secara daring dan luring untuk ekspansi pasar lebih besar.
2. Meningkatkan kualitas produk: Melalui pelatihan dan pengawasan kualitas produk, UMKM Papua dapat meningkatkan kualitas produk mereka. Hal ini akan membantu produk-produknya untuk lebih kompetitif di pasar nasional maupun internasional.
3. Meningkatkan keberlanjutan bisnis: Melalui Galeri Kobumi, UMKM di Papua dapat menjual produk-produk mereka secara langsung ke konsumen. Hal ini akan membantu mengurangi ketergantungan UMKM terhadap perantara dan meningkatkan keuntungan yang diperoleh UMKM. Dengan begitu, UMKM dapat terus berkembang dan bertahan dalam jangka panjang.
4. Meningkatkan pengembangan SDM: Melalui pelatihan dan pendampingan yang diberikan melalui Galeri Kobumi, UMKM Papua Barat dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka tentang pengelolaan bisnis. Hal ini akan membantu meningkatkan kemampuan dan kemandirian UMKM Papua Barat dalam mengembangkan bisnis mereka sendiri.

D. Metodologi

Berikut adalah metodologi yang lebih rinci untuk studi kelayakan bisnis dan market assessment untuk galeri KOBUMI:

1. Pengumpulan Data
 - Mencari dan mengumpulkan data pasar dari sumber yang terpercaya, termasuk publikasi industri, laporan riset pasar, dan data pemerintah terkait perkembangan bisnis UMKM
 - Melakukan survei kepada konsumen untuk memahami preferensi dan kebutuhan mereka terhadap produk UMKM
 - Mengumpulkan informasi tentang pesaing dan produk mereka melalui riset online dan survei lapangan
 - Mengumpulkan dan menganalisa informasi hasil evaluasi tahapan 1 dan 2 UMKM/ Entrepreneur muda dampingan EcoNusa dalam program Youth for Papua.
2. Analisis Data
 - Menggunakan teknik analisis seperti analisis SWOT, analisis segmentasi pasar, dan analisis daya saing produk untuk menghasilkan temuan dan rekomendasi
 - Menggunakan perangkat lunak khusus untuk melakukan analisis data dan membuat visualisasi yang membantu dalam memahami dan menyajikan hasil studi dengan lebih baik
3. Wawancara

- Melakukan wawancara dengan pemilik UMKM atau produsen produk untuk memahami lebih dalam tentang produk mereka dan pengalaman mereka dalam berbisnis
 - Wawancara dengan konsumen untuk memperoleh umpan balik tentang produk dan memahami preferensi mereka dalam membeli produk UMKM
4. Analisis Finansial
 - Menganalisis biaya pembukaan dan operasi galeri KOBUMI, termasuk biaya sewa, gaji karyawan, dan biaya promosi
 - Menganalisis potensi pendapatan galeri dari penjualan produk UMKM dan menentukan breakeven point serta proyeksi profitabilitas
 5. Evaluasi Risiko
 - Melakukan evaluasi risiko untuk memahami dan mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kesuksesan galeri KOBUMI, seperti keadaan ekonomi, persaingan, dan perubahan tren pasar
 - Menyajikan temuan dan rekomendasi untuk mengurangi risiko dan memaksimalkan peluang sukses galeri KOBUMI
 6. Kesimpulan dan Rekomendasi
 - Menyimpulkan hasil studi dan mempresentasikan temuan dan rekomendasi kepada tim EcoNusa dan KOBUMI
 - Memberikan rekomendasi tentang keputusan bisnis yang harus diambil, termasuk apakah perlu membuka galeri KOBUMI atau tidak dan langkah-langkah yang harus diambil untuk memperkuat posisi pasar dan meningkatkan profitabilitas bisnis.

Dalam pelaksanaan metodologi, diharapkan dilakukan secara terstruktur dan sistematis dengan tujuan menghasilkan temuan dan rekomendasi yang akurat dan bermanfaat bagi pengambil keputusan dalam hal membuka galeri KOBUMI

E. Hasil yang Diharapkan

1. Mendapatkan informasi dan data riil dilapangan terkait implementasi bisnis dan estimasi target pengembangan galeri KOBUMI
2. Studi Kelayakan Bisnis dan Market Assessment untk Galeri KOBUMI yang komprehensif terkait perencanaan 5 tahun mencakup
 - A. Executive Summary
 - Deskripsi singkat project yang dikerjakan
 - Ringkasan temuan utama
 - Rekomendasi untuk tindakan selanjutnya
 - B. Pendahuluan
 - Latar belakang project, tujuan dan manfaat studi
 - Ruang lingkup studi yang dilakukan
 - C. Analisa Pasar dan Pesaing

- Deskripsi pasar, termasuk trend untuk bisnis berbasis UMKM dan Potensi ekspansi bisnis
 - Analisa pasar, termasuk segmentasi, target konsumen dan preferensi konsumen
 - Analisa pesaing, termasuk profil pesaing, kekuatan dan kelemahan kompetitor, serta strategi pemasaran dan harga yang akan digunakan
 - Analisa SWOT
- D. Analisis Produk UMKM
- Deskripsi produk UMKM yang dapat dipasarkan di galeri
 - Analisis kualitas dan daya saing produk UMKM dibandingkan dengan produk sejenis di pasar
 - Analisis kebutuhan konsumen dan keterkaitan dengan produk UMKM
- E. Strategi Pemasaran
- Segmentasi pasar dan target konsumen
 - Strategi pemasaran untuk galeri UMKM, termasuk branding, promosi, distribusi, dan harga
 - Analisis saluran pemasaran yang efektif untuk produk UMKM
 - Digital Marketing Strategi
- F. Strategi Penjualan (Sales forcast, Sales yearly)
- G. Strategi Partnership (Kerjasama)
- Segmentasi pasar dan target konsumen
 - Strategi pemasaran untuk galeri UMKM, termasuk branding, promosi, distribusi, dan harga
 - Analisis saluran pemasaran yang efektif untuk produk UMKM
- H. Strategi Organisasi (Tim Manajemen)
- I. Proyeksi Keuangan
- Proyeksi biaya untuk membuka galeri UMKM
 - Proyeksi pendapatan dari penjualan produk UMKM di galeri
 - Analisa Break Even Analysis, proyeksi profit dan loss (Monthly, Yearly, Gross Margin Monthly, Gross Margin yearly), Proyeksi Cash flow , balance sheet, rasio bisnis.
- J. Kesimpulan dan Rekomendasi
- Kesimpulan dan temuan utama dari studi
 - Rekomendasi untuk tindakan selanjutnya, termasuk apakah perlu membuka galeri UMKM atau tidak dan langkah-langkah yang perlu diambil untuk memperkuat posisi pasar dan meningkatkan profitabilitas
- K. Lampiran
- Survei dan data pendukung lainnya
 - Keterangan tentang teknik analisis yang digunakan
 - Files excel perhitungan teknis (proyeksi keuangan)
 - Form Word (jika ada)

3. Perencanaan Bisnis (Business Plan) dari hasil studi kelayakan bisnis, untuk implementasi real dalam menjalankan project tersebut (minimal 1-3 tahun kedepan) (file PPT)

F. Indikator di Level Output (sesuai LFA atau Proposal Program) yang relevan dengan kegiatan yang dijalankan

Activity 4.1.1. Developing a business plan to support forest community products and services.

G. Alur atau Mekanisme Pelaksanaan

Adapun alur dan mekanisme pelaksanaan kegiatan ini yaitu :

- Penyusunan TOR dan Anggaran yang diperlukan
- Komunikasi dan koordinasi dengan tim di Sorong
- Pelaksanaan kunjungan ke lapangan oleh Konsultan
- Membuat Laporan Kegiatan.

H. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Hari & Tanggal : 27 Maret 2023 – 17 Mei 2023

Lokasi : Jakarta & Sorong

I. Agenda

Berikut Timeline untuk pengerjaan penyusunan Studi Kelayakan Bisnis

No	Alokasi Waktu	Kegiatan
1.	Week 1 – Week 2	<ul style="list-style-type: none"> • Seleksi Konsultan yang akan di Hire • Briefing TOR kegiatan
2.	Week 3	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Data Awal • Survei ke Sorong (UMKM mitra) • Melihat potensi dan data tentang UMKM binaan dan UMKM wilayah sorong lainnya untuk target pasokan produk galeri UMKM • Mengumpulkan data tentang lokasi potensial untuk membuka galeri KOBUMI • Survei pusat oleh-oleh di Kota Sorong
3.	Week 4	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis Pasar • Menentukan ukuran pasar, pesaing, dan peluang untuk galeri UMKM • Menganalisa preferensi dan kebiasaan pembelian konsumen potensial

No	Alokasi Waktu	Kegiatan
4.	Week 5 – 6	<ul style="list-style-type: none"> Analisa usaha dan financial Menganalisa aspek finansial seperti biaya pembuakana dan operasional Aspek operasional lainnya seperti proses bisnis, manajemen stock dan SDM (tim manajemen)
5.	Week 7	<ul style="list-style-type: none"> Analisa resiko yang mungkin terjadi dan membuat strategi untuk mengatasi resiko tersebut
6.	Week 8	<ul style="list-style-type: none"> Penyusunan laporan studi kelayakan bisnis dan market assessment Laporan ini berisi deliverables (hasil yang diinginkan)
7.	Week 9	<ul style="list-style-type: none"> Presentasi hasil laporan Revisi minor (jika ada)

J. Syarat Kualifikasi Pemilihan Konsultan

- Pengalaman dan Kompetensi
 - Memiliki pengalaman di bidang bisnis >8 tahun
 - Pernah memimpin dan terlibat langsung dalam menjalankan bisnis skala menengah
 - Memiliki pengalaman dalam melakukan studi kelayakan bisnis dan market assessment pada sektor UMKM
 - Memiliki keahlian dalam analisis pasar, analisis finansial, dan manajemen risiko
 - Memiliki pemahaman yang baik tentang industri UMKM dan memiliki koneksi yang luas di dalamnya
- Kredibilitas dan Reputasi
 - Memiliki reputasi yang baik dan diakui dalam bidang konsultasi bisnis
 - Memiliki sertifikasi dan lisensi yang diperlukan dalam bidang konsultasi bisnis (nilai tambah jika ada)
 - Memiliki referensi positif dari klien sebelumnya yang telah dilayani dengan baik (portofolio pekerjaan)
- Kemampuan Komunikasi dan Kepemimpinan
 - Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan mampu menjelaskan ide-ide dan rekomendasi dengan jelas dan mudah dipahami
 - Mampu memimpin tim dan menjalankan proyek dengan efektif dan efisien
 - Bersedia untuk bekerja sama dan berkomunikasi dengan semua pihak yang terlibat dalam proyek
- Keterampilan Analisis dan Pemecahan Masalah
 - Memiliki keterampilan analitis yang baik dan mampu menganalisis masalah secara mendalam
 - Mampu mengembangkan strategi dan solusi kreatif untuk mengatasi masalah dan hambatan yang muncul selama proyek

- Mampu beradaptasi dengan situasi yang berubah dan mengambil keputusan yang tepat secara cepat dan efektif
5. Dedikasi dan Integritas
- Memiliki dedikasi yang tinggi dan berkomitmen untuk memberikan hasil yang terbaik untuk klien
 - Memiliki integritas yang tinggi dan menjunjung tinggi etika bisnis dan profesionalisme
 - Bersedia untuk bekerja dalam tenggat waktu yang ketat dan menyelesaikan proyek dengan sukses.

K. Pengaturan Kerja

Konsultan akan melapor langsung ke CEO EcoNusa dan Business Development Coordinator EcoNusa. Konsultan akan diberikan beberapa dukungan dari EcoNusa untuk survey lapangan dan tim pendampingan di lapangan jika diperlukan untuk tujuan survei ataupun pengumpulan data primer. Namun demikian, Konsultan bertanggung jawab penuh untuk mengidentifikasi dan merekrut peserta survei di setiap wilayah survey, melakukan survei, mengumpulkan dan menganalisis data survei dan menyiapkan semua hasil penugasan yang memuaskan kepada EcoNusa dalam rincian deliverable (hasil yang diharapkan).

Silahkan mengirimkan dokumen dan informasi yang diperlukan melalui email ke recruitment@econusa.id cc: lanny@kobumi.id dengan subjek "**Konsultan Penyusunan Studi Kelayakan Bisnis Galeri KOBUMI**" paling lambat **2 April 2023**.

- a. Curriculum Vitae (CV) untuk konsultan individu tau profil organisasi/perusahaan
- b. Proposal teknis dan keuangan sesuai dengan TOR

Nilai-nilai organisasi: Keberagaman, Kemanusiaan Universal, Kebersamaan dan Kerja Tim, Inklusi, Demokrasi, Integritas.

Silahkan kunjungi situs web kami untuk informasi lebih lanjut : <https://www.econusa.id/id/career>

Catatan: Hanya kandidat terpilih yang akan dihubungi untuk proses selanjutnya.