

## **PERMINTAAN PROPOSAL**

### **RENCA BISNIS PRODUSEN TEMPE UNTUK MENINGKATKAN PRODUKSI SERTA KONSUMSI TEMPE KACANG KORO DAN KACANG CAMPURAN DAN KACANG CAMPURAN**

**Dikeluarkan oleh  
The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)**

#### **DAFTAR ISI**

<b>I. LATAR BELAKANG PROYEK DAN RUANG LINGKUP PEKERJAAN</b>	<b>2</b>
<b>II. INSTRUKSI UNTUK BERPARTISIPASI</b>	<b>5</b>
<b>III. SYARAT DAN KETENTUAN PENGAJUAN PROPOSAL</b>	<b>7</b>
<b>IV. PENAWARAN</b>	<b>9</b>

## LATAR BELAKANG PROYEK DAN RUANG LINGKUP PEKERJAAN

### TENTANG GAIN

Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) adalah yayasan yang berbasis di Swiss, diluncurkan di PBB pada tahun 2002 untuk menangani penderitaan manusia akibat kekurangan gizi. Bekerja sama dengan pemerintah dan sektor bisnis, kami berupaya mengubah sistem pangan agar dapat menyediakan makanan yang lebih bergizi bagi semua orang.

Di GAIN, kami percaya bahwa setiap orang di dunia harus memiliki akses makanan yang bergizi dan aman. Kami bekerja untuk memahami dan memberikan solusi spesifik terhadap tantangan ketahanan pangan yang dihadapi oleh masyarakat. Dengan memahami bahwa tidak ada model "satu ukuran untuk semua", kami mengembangkan aliansi dan membangun program yang disesuaikan dengan menggunakan berbagai pendekatan yang fleksibel.

GAIN membangun aliansi antara pemerintah, bisnis lokal dan global, serta masyarakat sipil untuk memberikan perbaikan berkelanjutan dalam skala besar. Kami adalah bagian dari jaringan global mitra yang bekerja sama untuk menciptakan solusi berkelanjutan terhadap masalah kekurangan gizi. Melalui aliansi, kami memberikan dukungan teknis, finansial, dan kebijakan kepada para pelaku utama dalam sistem pangan. Kami menggunakan pembelajaran spesifik, bukti dampak, dan hasil dari proyek dan program untuk membentuk dan mempengaruhi tindakan pihak lain.

Berkantor pusat di Jenewa, Swiss, GAIN memiliki kantor perwakilan di Denmark, Belanda, Inggris, dan Amerika Serikat. Selain itu, kami memiliki kantor negara di Bangladesh, Ethiopia, India, Indonesia, Kenya, Mozambik, Nigeria, Pakistan, dan Tanzania. Program dan proyek dilaksanakan di berbagai negara lainnya, khususnya di Afrika dan Asia.

### LATAR BELAKANG

Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) menerbitkan Permintaan Proposal / *Request for Proposal* (RFP) untuk Produsen Tempe Kacang Koro dan kacang campuran <sup>1</sup>. Tujuan dari RFP ini adalah untuk melibatkan produsen tempe kacang koro dan kacang campuran untuk menyusun rencana bisnis yang akan dipilih untuk menerima dana hibah.

Baru-baru ini, GAIN memiliki fokus khusus untuk berkontribusi pada transformasi sistem pangan di negara-negara tempat GAIN bekerja, sekaligus mempromosikan manfaat lingkungan dan gizi mengingat risiko dan tekanan yang semakin meningkat akibat perubahan iklim global. Di bawah program *Nourishing Food Pathway* (NFP), GAIN bertujuan untuk meningkatkan keterkaitan antara lingkungan dan gizi guna menunjukkan bukti bahwa konsumsi makanan yang berkelanjutan dengan nilai gizi mikro yang tinggi dan jejak lingkungan yang rendah akan berkontribusi pada pergeseran pilihan diet yang lebih sehat dan ramah lingkungan.

---

<sup>1</sup> Proporsi campuran 50:50

Melalui program NFP di Indonesia, GAIN telah melakukan penilaian awal terhadap sumber protein yang akan menjadi bukti konsep untuk intervensi dalam memperkenalkan jejak lingkungan yang lebih rendah dalam rantai nilai pangan sekaligus bekerja sama dalam aliansi untuk melakukan advokasi tentang konsumsi pangan berkelanjutan. Tempe kacang koro dan kacang campuran telah dipilih sebagai salah satu pangan prioritas terkait dengan nilai gizinya yang tinggi dan jejak lingkungannya yang lebih rendah. Ridha (2020) telah melakukan analisis rantai nilai yang menyeluruh pada industri tempe dengan fokus pada tiga wilayah yang merupakan produsen tempe terbesar (Lampung, Bogor, dan Yogyakarta). Studi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar produsen tempe besar menggunakan kedelai impor, yang meningkatkan risiko jejak lingkungan yang lebih tinggi akibat emisi yang dihasilkan dari perjalanan distribusi jarak jauh. Rantai nilai tempe yang menggunakan jenis kacang-kacangan alternatif masih kurang dimanfaatkan sekaligus memberikan peluang untuk melihat kelayakan dari aspek konsumsi dan pemasaran. Hal ini juga dapat berfungsi sebagai contoh untuk produksi/pengolahan yang lebih ramah lingkungan karena dapat mengurangi potensi emisi dan menerapkan pertanian yang lebih tahan terhadap perubahan iklim dalam proses budidaya di lahan.

GAIN berkomitmen untuk mendukung produsen tempe kacang koro dan kacang campuran untuk mengembangkan bisnis mereka melalui penyelesaian masalah, pelatihan, bimbingan ahli, dan merealisasikan rencana bisnis mereka. Maka dari itu, GAIN akan mencari dua produsen tempe kacang koro dan kacang campuran untuk menerima dana hibah guna mengembangkan bisnis tempe kacang koro dan kacang campuran.

## **RUANG LINGKUP PEKERJAAN DAN HASIL YANG DIHARAPKAN**

Kegiatan akan dilaksanakan mulai dari 1 Desember 2024 hingga 1 Desember 2025.

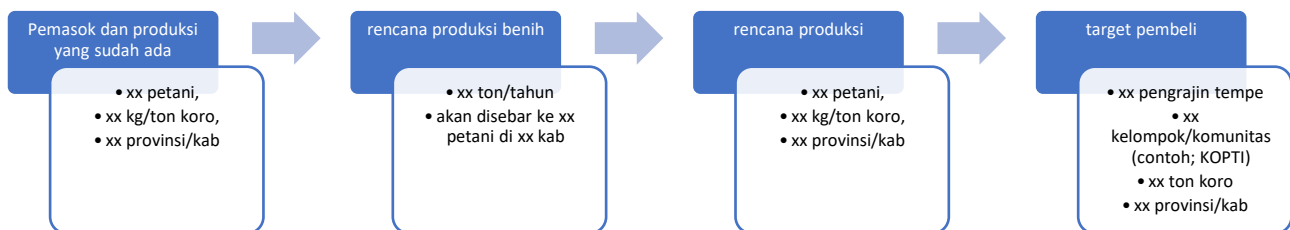
Aplikasi yang akan terpilih harus memenuhi kriteria berikut:

- Berkomitmen untuk mempromosikan tempe kacang koro dan/atau kacang campuran
- Diutamakan yang memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam memproduksi tempe kacang koro dan/atau kacang-kacangan campuran.
- Terdaftar secara hukum sebagai entitas (sebagaimana dibuktikan dengan *Nomor Induk Berusaha / NIB*)
- Diutamakan yang memiliki pengalaman bekerja dengan mitra pembangunan dan organisasi
- Kesiapan untuk bekerja sama dengan konsultan bisnis untuk mengembangkan bisnis tempe kacang koro dan/atau kacang campuran.

Produsen tempe memberikan informasi dalam proposal mereka (format proposal pada lampiran 1) termasuk:

- Data pasokan bahan baku koro dan kacang-kacangan, serta data petani atau pemasok mereka (jika bekerjasama dengan petani)
- Pengalaman dan rencana bisnis, tujuan, dan strategi untuk mempromosikan tempe kacang koro atau campuran;
  - Sertakan pemasok potensial dan permintaan pasar
  - Sertakan Skenario untuk pengembangan dan peningkatan skala di masa depan

- Dukungan lain (strategis) dan manajemen keuangan
- Kapasitas tim/ anggota



Gambar 1 Contoh skenario pengembangan bisnis

## TUJUAN

Untuk meningkatkan penggunaan kacang koro dan kacang-kacangan alternatif lainnya dalam produksi dan konsumsi tempe di Indonesia (Jawa Barat, DKI Jakarta, Yogyakarta dan Jawa Tengah). Kami akan bekerjasama dengan produsen tempe untuk mendukung bisnis mereka dalam memproduksi tempe kacang koro dan/atau tempe dari campuran kacang-kacangan.

## HASIL YANG DIHARAPKAN

- Draf rencana bisnis dengan kegiatan dan target yang terperinci, termasuk;
  - Target peningkatan produksi biji kacang koro
  - Jumlah petani yang ditargetkan untuk menyerap benih dan memproduksi kacang koro
  - Peningkatan jumlah (kg/ton) dari target produksi kacang koro
  - Jumlah produsen tempe yang ditargetkan untuk menyerap kacang koro
  - Target peningkatan penjualan tempe kacang koro dan/atau kacang-kacangan campuran.
- Laporan bulanan tentang progres bisnis (melibatkan data aktivitas petani, bahan mentah yang diproses, jumlah tempe atau produk yang dihasilkan, pendapatan penjualan)
- Laporan keuangan untuk setiap permintaan pembayaran (sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam kontrak yang akan disepakati bersama)
- Laporan akhir / final
- Dokumentasi (foto dan video kegiatan).

## PETUNJUK UNTUK MERESPON

Bagian ini menjelaskan proses untuk menanggapi permintaan ini. Pelamar disarankan untuk meninjau bagian ini sebelum membuat proposal.

### BATAS WAKTU

#### Email copy:

- Proposal dikirim dengan subjek **Rencana Bisnis Tempe Kacang koro atau Tempe Kacang Campuran [Nama organisasi]**
- Proposal yang sudah lengkap harus dikirimkan melalui email ke [rfp@gainhealth.org](mailto:rfp@gainhealth.org) CC ke: [GAINIndonesia@gainhealth.org](mailto:GAINIndonesia@gainhealth.org) paling lambat pukul 17:00 WIB pada tanggal **8<sup>th</sup> November 2024**.

#### Hardcopy:

Atau dapat mengirimkan proposal dalam **bentuk hardcopy** ke:

Kantor GAIN Indonesia

Menara Palma, Lantai 7 Suite 705, Jalan HR Rasuna Said, Kav. 6. Blok X-2, Jakarta Selatan,

Indonesia T: +62 21 57956031

### ANGGARAN

Pelamar diwajibkan untuk memberikan rincian anggaran biaya yang dibutuhkan. Jumlah anggaran akhir harus disetujui oleh GAIN sebelum memulai proyek.

### KONTAK

Jika memiliki pertanyaan silakan kirimkan semua pertanyaan dan komunikasi lainnya pada kontak di bawah ini. Tanggapan tidak akan dirahasiakan kecuali jika melibatkan informasi pribadi.

Email: [eyunindio-sari@gainhealth.org](mailto:eyunindio-sari@gainhealth.org) CC: [GAINIndonesia@gainhealth.org](mailto:GAINIndonesia@gainhealth.org)

### TIDAK DAPAT DITERIMA

Proposal berikut ini secara otomatis tidak akan dipertimbangkan atau diterima:

- Proposal yang diterima setelah batas waktu RFP di email atau kantor penerima yang ditentukan.
- Proposal yang tidak lengkap.

### REVISI

Proposal dapat direvisi melalui email dan diterima sebelum batas waktu.

## **PENERIMAAN**

GAIN tidak berkewajiban untuk menerima biaya terendah atau salah satu dari Proposal yang diajukan. Oleh karena itu, persyaratan kelayakan, kriteria evaluasi, dan persyaratan wajib akan menjadi pedoman.

## **PENYELESAIAN**

- Proposal harus diajukan di atas kop surat resmi organisasi atau perusahaan dan harus ditandatangani oleh pimpinan atau penandatanganan resmi dari organisasi atau perusahaan.
- Jika terdapat kesalahan dalam perhitungan biaya keseluruhan, maka biaya unit akan menjadi acuan.
- Pemohon bertanggung jawab untuk memahami persyaratan dan instruksi yang ditentukan oleh GAIN. Apabila diperlukan klarifikasi, pemohon disarankan untuk menghubungi email yang tertera pada bagian kontak. <sup>2</sup>
- GAIN telah berupaya semaksimal mungkin untuk memastikan representasi yang akurat dalam Permintaan Proposal (RFP) ini, informasi yang terkandung dalam RFP ini hanya disediakan sebagai panduan. Tidak ada satu pun dalam RFP ini yang dimaksudkan untuk membebaskan pelamar dari berpendapat dan menarik kesimpulan terkait dengan hal-hal yang dibahas dalam RFP ini.
- Dengan menanggapi RFP ini, pelamar mengonfirmasi bahwa kegagalan untuk mematuhi salah satu syarat RFP dapat mengakibatkan diskualifikasi dari pengajuan mereka.

## **HAK PENOLAKAN**

GAIN berhak menolak setiap atau seluruh pengajuan atau membatalkan atau menarik RFP ini dengan alasan apa pun dan atas kebijakannya sendiri tanpa menimbulkan biaya atau tanggung jawab untuk biaya atau kerugian yang dikeluarkan oleh pelamar mana pun, termasuk, (tanpa Batasan), biaya yang dikeluarkan dalam persiapan pengajuan. Pelamar mengakui dan menyetujui bahwa GAIN tidak akan memberi ganti rugi kepada pelamar untuk biaya, pengeluaran, pembayaran, atau kerugian yang secara langsung atau tidak langsung terkait dengan persiapan pengajuan.

## **REFERENSI**

GAIN berhak, sebelum memberikan Proposal, untuk meminta pelamar menyerahkan bukti kualifikasi yang dianggap perlu, dan akan mempertimbangkan bukti terkait kualifikasi finansial, teknis, dan kualifikasi serta kemampuan lainnya dari pelamar.

## **RILIS INFORMASI**

Setelah Proposal dikumpulkan dan berdasarkan permintaan tertulis kepada GAIN, hanya informasi berikut yang akan dirilis:

- Nama pelamar yang berhasil

---

<sup>2</sup> Kontak Email untuk pertanyaan: [eyunindio-sari@gainhealth.org](mailto:eyunindio-sari@gainhealth.org) CC: [GAINIndonesia@gainhealth.org](mailto:GAINIndonesia@gainhealth.org)

- Peringkat individu pemohon sendiri.

## **SYARAT DAN KETENTUAN PERMINTAAN INI**

### **PEMBERITAHUAN PERMINTAAN YANG TIDAK MENGIKAT**

GAIN berhak untuk menolak semua penawaran yang diterima sebagai tanggapan terhadap permintaan ini dan tidak terikat untuk menerima proposal apa pun. GAIN juga berhak untuk menegosiasikan isi proposal yang diajukan oleh pelamar yang terpilih, serta menerima sebagian komponen proposal jika dianggap sesuai.

### **KERAHASIAAN**

Semua informasi yang disediakan sebagai bagian dari permintaan ini dianggap rahasia. Jika ada informasi yang dibuka secara tidak semestinya, GAIN akan mencari upaya pemulihan yang sesuai sebagaimana diizinkan. Proposal, diskusi, dan semua informasi yang diterima sebagai tanggapan terhadap permintaan ini akan dijaga kerahasiaannya.

### **HAK NEGOSIASI AKHIR TERHADAP PROPOSAL**

GAIN berhak untuk menegosiasikan biaya akhir dan ruang lingkup pekerjaan dari proposal. GAIN berhak untuk membatasi atau melibatkan pihak ketiga atas kebijakannya sendiri dalam negosiasi tersebut.

### **KRITERIA EVALUASI**

Proposal akan ditinjau oleh Tim Seleksi. Kriteria berikut menunjukkan daftar kriteria signifikan yang akan digunakan untuk menilai proposal. Daftar ini tidak mencakup semua dan disediakan untuk meningkatkan kemampuan pelamar dalam memberikan tanggapan yang substansial.

Pelamar diharuskan untuk menyerahkan informasi berikut, sesuai dengan panduan yang diberikan di bagian ini:

- Pemahaman terhadap ruang lingkup pekerjaan:
  - Proposal harus menunjukkan pemahaman yang jelas tentang tujuan proyek dan hasil yang diharapkan
- Memahami persyaratan teknis dari RFP ini:
  - Menyediakan dokumentasi teknis yang rinci dari strategi yang diusulkan.
- Pendekatan kreatif dan metodologis yang diperlukan untuk menerapkan setiap bagian dari ruang lingkup pekerjaan.
- Kelengkapan rencana kerja dan kelayakan kerangka waktu yang diusulkan:
  - Proposal harus menyertakan rencana kerja yang layak untuk memastikan keberhasilan penyelesaian hasil yang diharapkan.
  - Rencana kerja merinci bagaimana kegiatan-kegiatan akan dikoordinasikan.
- Anggaran rinci dan keefektifan biaya dari pendekatan yang diusulkan:

- Bukti pendekatan yang efektif (hemat biaya) untuk melaksanakan pekerjaan dalam anggaran yang diusulkan.
- Rencana manajemen dan personel:
  - Anggota tim yang bekerja pada proyek ini dianjurkan melibatkan kaum muda dan atau kelompok wanita.
  - Jumlah anggota tim yang cukup untuk memberikan layanan.

GAIN berhak untuk menghubungi individu dan kontraktor guna memverifikasi informasi yang disediakan sebagai bagian dari Proposal.

### **PROSES PENINJAUAN**

Proses peninjauan akan melibatkan Panel Peninjau dengan peserta yang dipilih oleh GAIN.

### **BATASAN TERKAIT PIHAK KETIGA**

GAIN tidak mewakili, menjamin, atau bertindak sebagai agen untuk pihak ketiga mana pun sebagai hasil dari permintaan proposal ini. Permintaan ini tidak memberikan wewenang kepada pihak ketiga mana pun untuk mengikat atau mengatasnamakan GAIN dengan cara apa pun tanpa persetujuan tertulis dari GAIN.

### **KOMUNIKASI**

Semua komunikasi terkait permintaan proposal ini harus diarahkan kepada pihak yang sesuai di GAIN. Menghubungi pihak ketiga yang terlibat dalam RFP, panel peninjau, atau pihak lain dapat dianggap sebagai konflik kepentingan dan dapat mengakibatkan diskualifikasi proposal.

### **PENERIMAAN AKHIR**

Pemberian proposal tidak serta merta menunjukkan penerimaan atas syarat dan ketentuan yang ditetapkan. GAIN berhak untuk melakukan negosiasi atas syarat dan ketentuan akhir, termasuk biaya dan ruang lingkup pekerjaan saat menegosiasikan kontrak akhir yang akan disepakati antara GAIN dan pemohon.

### **MASA BERLAKU**

Penawaran layanan akan tetap berlaku selama 60 hari setelah tanggal penutupan Proposal. Jika terpilih, pemohon yang berhasil diharapkan untuk menandatangani kontrak yang tunduk pada syarat dan ketentuan GAIN.

### **KEKAYAAN INTELEKTUAL**

Berdasarkan ketentuan kontrak yang akan disepakati antara GAIN dan pemohon, kepemilikan kekayaan intelektual terkait ruang lingkup pekerjaan kontrak, termasuk informasi teknis,



pengetahuan, proses, hak cipta, model, gambar, kode sumber, dan spesifikasi yang dikembangkan oleh pemohon dalam pelaksanaan kontrak akan sepenuhnya menjadi milik GAIN.

### **RUANG LINGKUP PERUBAHAN**

Setelah kontrak ditandatangani, tidak ada peningkatan tanggung jawab GAIN atau biaya yang harus dibayarkan oleh GAIN untuk layanan yang dihasilkan dari perubahan, modifikasi, atau interpretasi dokumen yang akan disahkan atau dibayarkan kepada pemohon kecuali perubahan, modifikasi, atau interpretasi tersebut telah menerima persetujuan tertulis sebelumnya dari GAIN.

### **PENAWARAN LAYANAN**

Penawaran yang diajukan oleh:

---

---

---

(Tuliskan atau ketikkan nama dan alamat bisnis, korporasi)

Saya (Kami) yang bertanda tangan di bawah ini menawarkan kepada GAIN untuk menyediakan semua keahlian, pengawasan, material, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan secara memuaskan sesuai dengan persyaratan RFP dan syarat dan ketentuan dari GAIN dengan harga sebagai berikut:

- 1.
  - 2.
  - 3.
- Dst

Saya (Kami) setuju bahwa Penawaran Layanan ini akan tetap berlaku selama enam puluh (60) hari kalender setelah tanggal penerimaan oleh GAIN.

Saya (Kami) dengan ini mengajukan yang berikut:

- a) Proposal untuk melaksanakan pekerjaan, sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh GAIN.
- b) (b) Penawaran layanan yang telah dilengkapi sesuai dengan syarat dan ketentuan yang tercantum di sini.

**PENAWARAN YANG TIDAK MEMUAT DOKUMENTASI YANG DISEBUTKAN DI ATAS ATAU MENYIMPANG DARI FORMAT PERHITUNGAN BIAYA YANG DITETAPKAN DAPAT DIANGGAP TIDAK LENGKAP DAN TIDAK DAPAT DITERIMA.**

Tanggal pada hari ini di [Nama Kota], [Tanggal].

\_\_\_\_\_ [Nama Pemohon]  
Tanda Tangan (pemohon)

\_\_\_\_\_ [Nama Pemohon]  
Tanda Tangan (pemohon)

## **LAMPIRAN 1**

### **TEMPLATE PENGAJUAN PROPOSAL**

#### **1. Informasi Pemohon**

- **Nama Organisasi:**
- **Alamat:**
- **Nomor telepon:**
- **Alamat email:**
- **Situs web (jika ada):**
- **Nomor Induk Berusaha (NIB) atau Tanda Daftar Usaha:**

#### **2. Ringkasan Eksekutif**

Mohon berikan gambaran singkat mengenai perusahaan/organisasi Anda dan misinya, termasuk pengalaman Anda dalam produksi tempe, kelayakan terhadap kualifikasi, dan bagaimana Anda berniat untuk berkontribusi pada tujuan proyek ini.

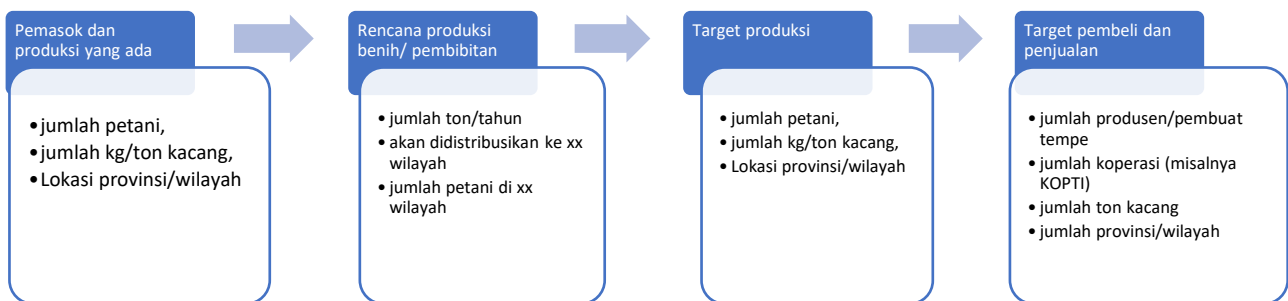
#### **3. Latar Belakang dan Pengalaman**

- Jelaskan latar belakang perusahaan/organisasi Anda dalam produksi tempe, termasuk lama beroperasi, kapasitas produksi, dan keahlian.
- Soroti hambatan Anda, keterbatasan perusahaan Anda saat ini, dan bagaimana hal itu sejalan dengan rencana proyek (business plan) yang Anda usulkan.
- Soroti pengalaman, kolaborasi, atau proyek sebelumnya yang menunjukkan kapasitas Anda untuk memenuhi persyaratan RFP ini.
- Ukuran tim, kapasitas, kualifikasi

#### **4. Usulan Rencana dan Strategi Bisnis**

- Uraikan pendekatan yang Anda usulkan untuk memenuhi tujuan yang diuraikan dalam RFP, termasuk tujuan, dan strategi termasuk metode, alat, dan proses spesifik yang akan Anda gunakan untuk mempromosikan tempe kacang koro dan kacang-kacangan campuran
- Jelaskan jenis tempe yang Anda produksi dan bagaimana tempe tersebut selaras dengan tujuan proyek (misalnya, praktik berkelanjutan, inovasi produk).
- Rencana bisnis, tujuan, dan strategi untuk mempromosikan tempe kacang koro dan kacang-kacangan campuran.
  - Menyediakan data pasokan kacang dan petani sumber kacang
  - Sertakan Pemasok potensial dan permintaan pasar

- Dukungan yang diperlukan untuk mengimplementasikan rencana bisnis.
- Sediakan garis waktu dengan aktivitas dan pencapaian utama.
- Sertakan Skenario untuk pengembangan dan peningkatan skala di masa depan
- Gambar di bawah ini sebagai contoh (xx harus diisi).



Gambar 2. Contoh skenario pengembangan bisnis

## 5. Persyaratan Implementasi dan Sumber Daya

- Merinci sumber daya (misalnya, personel, fasilitas, peralatan) yang akan Anda gunakan untuk mengimplementasikan proyek dengan sukses.
- Jika ada, cantumkan jumlah anggota staf yang terlibat, kualifikasi mereka, dan peran mereka dalam proyek.

## 6. Proposal Anggaran

- Sediakan proposal anggaran yang terperinci, dengan mengelompokkan biaya ke dalam kategori yang relevan (misalnya, bahan baku, tenaga kerja, peralatan, transportasi).
- Tunjukkan apakah ada kontribusi keuangan atau barang yang diberikan oleh organisasi Anda.
- Dukungan lain (strategis) dan manajemen keuangan

## 7. Pemantauan dan Evaluasi

- Jelaskan bagaimana Anda akan memantau dan mengevaluasi kemajuan dan hasil proyek.

## 8. Dokumen Pendukung

Mohon lampirkan dokumen-dokumen berikut ini:

- Izin Usaha (NIB atau yang setara)
- Profil Organisasi
- Sertifikasi atau referensi lain yang relevan.
- Dokumentasi (foto/video yang terkait).

## REQUEST FOR PROPOSALS

---

# TEMPEH PRODUCERS' BUSINESS PLAN TO INCREASE AND PROMOTE JACK BEAN AND MIXED BEAN TEMPE PRODUCTION AND CONSUMPTION

Issued by  
The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)

---

### TABLE OF CONTENTS

I. PROJECT BACKGROUND AND SCOPE OF WORK	2
II. INSTRUCTIONS FOR RESPONDING	5
III. TERMS AND CONDITIONS OF THIS SOLICITATION	7
IV. OFFER OF SERVICES	9

## PROJECT BACKGROUND AND SCOPE OF WORK

### ABOUT GAIN

The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) is a Swiss-based foundation launched at the UN in 2002 to tackle the human suffering caused by malnutrition. Working with both governments and businesses, we aim to transform food systems so that they deliver more nutritious food for all people.

At GAIN, we believe that everyone in the world should have access to nutritious and safe food. We work to understand and deliver specific solutions to the daily challenge of food insecurity faced by poor people. By understanding that there is no “one-size-fits-all” model, we develop alliances and build tailored programmes, using a variety of flexible models and approaches.

We build alliances between governments, local and global businesses, and civil society to deliver sustainable improvements at scale. We are part of a global network of partners working together to create sustainable solutions to malnutrition. Through alliances, we provide technical, financial and policy support to key participants in the food system. We use specific learning, evidence of impact, and results of projects and programmes to shape and influence the actions of others.

Headquartered in Geneva, Switzerland, GAIN has representative offices in Denmark, The Netherlands, the United Kingdom, and the United States. In addition, we have country offices in Bangladesh, Ethiopia, India, Indonesia, Kenya, Mozambique, Nigeria, Pakistan, and Tanzania. Programmes and projects are carried out in a variety of other countries, particularly in Africa and Asia.

### BACKGROUND

The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) is issuing this Request for Proposal (RFP) and will be the administrative lead organisation for this RFP.

The purpose of this RFP is to engage jack bean and mixed bean<sup>1</sup> tempe producers to draft a business plan to which will then be selected to receive grant funds.

Currently, GAIN has specific focus on contributing to food systems transformation pathway in the countries where it works while also promoting environment-nutrition benefits, in the lights of increasing risks and pressures of global climate change. Under its Nourishing Food Pathway (NFP) program, GAIN aims to enhance the environment-nutrition linkage to show a proof of concept that consumption of sustainable food with high micronutrient value and low environmental footprints would contribute to the shifting of healthier and environmentally positive diet choices.

GAIN, through its Nourishing Food Pathway (NFP) program in Indonesia has initially assessed list of priority foods that will serve a proof of concept for the intervention in introducing lower environmental footprints in the food value chains while also working in alliance to carry out advocacy on sustainable food consumption against the decision criteria. GAIN is keen to understand in more depth the business opportunities and barriers that exist in these key value chains of Tempeh especially that sourced from alternative soybeans/non-imported, and what needs to be done to unlock the potential of these food product for more sustainable consumption so that GAIN can develop strategies and actions in improving the value chain process and ensuring nutrition outcome for the consumers.

GAIN Indonesia has done the study that map out the overall value chain and assess the feasibility of the market for a more environmentally positive value chain process in Tempeh production and processing. The

---

<sup>1</sup> The composition is 50:50

result shown that jack bean has a high potential to be developed as a soybean tempeh alternative considering its cheapest raw material price, nutrition (relatively low fat and high protein compared), sensory properties (high acceptance), and scale-up readiness. Hence, jack bean and mixed bean tempeh has been selected as one of the priority foods with regards to its high nutrition value, and low environmental footprints. Ridha (2020) has conducted a thorough value chain analyses on Tempeh industry focusing on the three regions which are the largest producer of Tempeh (Lampung, Bogor and Yogyakarta). The study showed that the most of large Tempeh producers use imported soybeans, which leave risks to higher environmental footprints due to the increased emissions resulted from the overseas travel for its distribution. The value chain of Tempeh using alternative beans are still underutilized and leaves room for opportunities to see the feasibility from the consumption and marketing aspect. It can also serve as lever for more environmentally positive production/processing, as it can reduce the emission potential and apply for more climate resilient agriculture in the on-farm process.

There are different challenges in mixed bean and jack bean tempeh production in different areas. In Bogor, a national cooperative argues that the main challenge is on stability of jack bean supply. In Yogyakarta, a local cooperative argued that the challenge is more on market demand. Supply and demand are deeply interrelated. The challenge will be to find the equilibrium price for mixed bean and jack bean tempeh; and find 'shifts in curves'. Connecting the tempeh producers in different areas can help to overcome the challenges.

GAIN is keen to support the jack bean and mixed bean tempeh producers / business to scale up their business, through overcome their problems, training, expert guidance and realize their business plan. In conducting those plans, GAIN is seeking two of jack bean and mixed bean tempeh produces to be granted a grant to scale up their business.

## SCOPE OF WORK AND DELIVERABLES

The services will be performed from 01 December 2024 – 01 December 2025

The successful applicant shall:

- Has following qualification
  - Committed to promote jack bean and/or mixed bean tempeh, preferable has years of experience in producing jack bean and/or mixed bean tempeh
  - Legally registered as an entity (as evidenced by a Business Identification Number *Nomor Induk Berusaha / NIB*)
  - Preferably has experienced work with development partner and donor organisations
  - Willingness to work with business consultants to grow jack bean and/or mixed bean tempeh business
- Tempe producers to provide information below in their proposal (proposal format as annex 1).
  - Data of their bean supply and sourcing farmers
  - Experiences and Business Plan, goal, and strategies to promote jack bean and mixed bean tempeh
    - Include Potential supplier and market demand
    - Include Scenario for future development and scale up
  - Other (strategic) supports and financial management



- Team size, capacity, qualifications

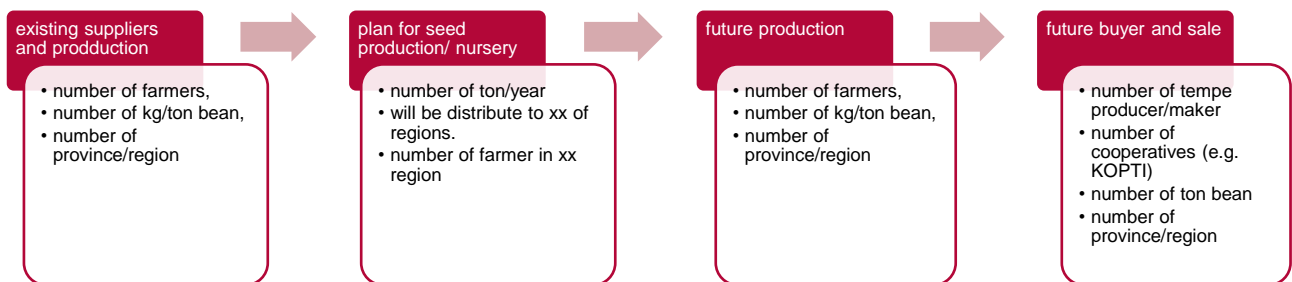


Figure 1 Example of business development scenario

## OBJECTIVES

TO INCREASE THE USE OF JACK BEAN AND MIXED BEAN IN TEMPEH PRODUCTION AND CONSUMPTION IN INDONESIA (WEST JAVA, JAKARTA, YOGYAKARTA AND CENTRAL JAVA)

WE WILL ENGAGE WITH TEMPE PRODUCERS TO SUPPORT THEIR BUSINESS ON JACK BEAN AND/OR MIXED BEAN TEMPEH

## DELIVERABLES

- Draft of the business plan with detailed activities and output. Include
  - Target for increased jack bean seed production
  - Number of targeted farmers to absorb the seed and produce jack bean
  - The increased amount (kg/ton) of the target jack beans production
  - Amount of targeted tempeh producers to absorb jack beans
  - targeted increase of sale of jack bean and/or mixed bean tempeh
- Monthly report of the business progress and target achievements (e.g. the data of farmers involved, xx jack bean seed production, xx jack bean sale, xx jack bean and/or mixed bean tempeh / products produced, xx sales revenue, etc.)
- Financial reports for each payment request (as stipulated in the contract to be mutually agreed upon).

- d. Final report
- e. Documentation; photos and videos activities

## INSTRUCTIONS FOR RESPONDING

This section addresses the process for responding to this solicitation. Applicants are encouraged to review this prior to completing their responses.

### DEADLINE AND SUBMISSION

Email copy:

The proposal needs to be submitted with subject **Business Plan Jack bean and mixed bean Tempe [Name of the organisation]**

Completed proposals should be submitted by email at [rfp@gainhealth.org](mailto:rfp@gainhealth.org) CC to: [GAINIndonesia@gainhealth.org](mailto:GAINIndonesia@gainhealth.org) by **5:00 pm WIB** on **8<sup>th</sup> November 2024**

#### Hardcopy:

Or able to send the **hardcopy** of the proposal to:

GAIN Indonesia Office

Menara Palma, 7th Floor Suite 705, Jl. HR Rasuna Said, Kav. 6. Blok X-2, Jakarta Selatan, **Indonesia** T: +62 21 57956031

### BUDGET

Applicants are required to provide GAIN with a detailed fee percentage proposal. The final budget amount will have to be approved by the organisation prior to starting the project.

### CONTACT

Please direct all inquiries and other communications to the contact below. Responses will not be confidential except in cases where proprietary information is involved.

GAIN Indonesia

E-mail: [eyunindio-sari@gainhealth.org](mailto:eyunindio-sari@gainhealth.org) CC to: [GAINIndonesia@gainhealth.org](mailto:GAINIndonesia@gainhealth.org)

### UNACCEPTABLE

The following proposals will automatically not be considered or accepted:

Proposals that are received after the RFP deadline at the specified receiving office.

Incomplete proposals.

Proposals that are not signed.

### REVISIONS

Proposals may be revised by electronic mail and are received before the deadline.

## **ACCEPTANCE**

GAIN will not necessarily accept the lowest cost or any of the Proposals submitted. Accordingly, eligibility requirements, evaluation criteria and mandatory requirements shall govern.

## **COMPLETION**

- Proposals must be submitted on official letterhead of the lead organisation or firm and must be signed by a principal or authorising signatory of the lead firm or organisation.
- In case of errors in calculating overall costs, the unit costs will govern.
- It is the applicant's responsibility to understand the requirements and instructions specified by GAIN. In the event that clarification is necessary, applicants are advised to contact the responsible person at GAIN under section II. point 1., prior to making their submission.
- While GAIN has used considerable efforts to ensure an accurate representation in this Request for Proposal (RFP), the information contained in this RFP is supplied solely as a guideline. The information is not warranted to be accurate by GAIN. Nothing in this RFP is intended to relieve applicants from forming their own opinions and conclusions with respect to the matters addressed in this RFP.
- By responding to this RFP, the applicant confirms its understanding that failing to comply with any of the RFP conditions may result in the disqualification of their submission.

## **RIGHTS OF REJECTION**

GAIN reserves the right to reject any or all submissions or to cancel or withdraw this RFP for any reason and at its sole discretion without incurring any cost or liability for costs or damages incurred by any applicant, including, without limitation, any expenses incurred in the preparation of the submission. The applicant acknowledges and agrees that GAIN will not indemnify the applicant for any costs, expenses, payments or damages directly or indirectly linked to the preparation of the submission.

## **REFERENCES**

GAIN reserves the right, before awarding the Proposal, to require the applicant to submit such evidence of qualifications as it may deem necessary, and will consider evidence concerning the financial, technical and other qualifications and abilities of the applicant.

## **RELEASE OF INFORMATION**

After awarding the Proposal and upon written request to GAIN, only the following information will be released:

Name of the successful applicant.

The applicant's own individual ranking.

## TERMS AND CONDITIONS OF THIS SOLICITATION

### NOTICE OF NON-BINDING SOLICITATION

GAIN reserves the right to reject any and all bids received in response to this solicitation and is in no way bound to accept any proposal. GAIN additionally reserves the right to negotiate the substance of the successful applicants' proposals, as well as the option of accepting partial components of a proposal if deemed appropriate.

### CONFIDENTIALITY

All information provided as part of this solicitation is considered confidential. In the event that any information is inappropriately released, GAIN will seek appropriate remedies as allowed. Proposals, discussions, and all information received in response to this solicitation will be held as strictly confidential.

### RIGHT TO FINAL NEGOTIATIONS ON THE PROPOSAL

GAIN reserves the right to negotiate on the final costs, and the final scope of work of the proposal. GAIN reserves the right to limit or include third parties at GAIN's sole and full discretion in such negotiations.

### EVALUATION CRITERIA

Proposals will be reviewed by the Selection Team. The following indicate a list of the significant criteria against which proposals will be assessed. This list is not exhaustive or 100% inclusive and is provided to enhance the applicants' ability to respond with substance.

Applicants are required to submit the following information, conforming to the guidelines given in this section:

Understanding of the scope of work:

- Proposal shall demonstrate a clear understanding of the project objective and deliverables as outlined in Section I.

Demonstrate a clear understanding of the technical requirements of this RFP:

- Providing detailed technical documentation of the proposed strategy.

The creative approaches required to implement each of the parts of the scope of work.

Comprehensiveness of work plan and reasonableness of proposed time frame:

- Proposal shall include a feasible work plan to ensure successful completion of deliverables.
- The work plan details how activities will be coordinated.

Detailed budget and cost-effectiveness of proposed approach:

- Evidence of cost-effective approaches to undertaking the scope of work within the proposed budget.

Management and personnel plan:

- The team members working on this project must involve youth
- Sufficient team members for delivering the services.

**GAIN reserves the right to contact the individuals and contractor(s) in order to verify the information provided as part of the Proposal.**

## **REVIEW PROCESS**

The review process will involve a Review Panel with participants selected by GAIN.

## **LIMITATIONS WITH REGARD TO THIRD PARTIES**

GAIN does not represent, warrant, or act as agent for any third party as a result of this solicitation. This solicitation does not authorise any third party to bind or commit GAIN in any way without GAIN's express written consent.

## **COMMUNICATION**

All communication regarding this solicitation shall be directed to appropriate parties at GAIN. Contacting third parties involved in the RFP, the review panel, or any other party may be considered a conflict of interest and could result in disqualification of the proposal.

## **FINAL ACCEPTANCE**

Award of a Proposal does not imply acceptance of its terms and conditions. GAIN reserves the right to negotiate on the final terms and conditions including the costs and the scope of work when negotiating the final contract to be agreed between GAIN and the applicant.

## **VALIDITY PERIOD**

The offer of services will remain valid for a period of 60 days after the Proposal closing date. In the event of award, the successful applicant will be expected to enter into a contract subject to GAIN's terms and conditions.

## **INTELLECTUAL PROPERTY**

Subject to the terms of the contract to be concluded between GAIN and the applicant, the ownership of the intellectual property related to the scope of work of the contract, including technical information, know-how, processes, copyrights, models, drawings, source code and specifications developed by the applicant in performance of the contract shall vest entirely with GAIN.

## **SCOPE OF CHANGE**

Once the contract is signed, no increase in the liability of GAIN or in the fees to be paid by GAIN for the services resulting from any change, modification or interpretation of the documents will be authorised or paid to the applicant unless such change, modification or interpretation has received the express prior written approval of GAIN.

## OFFER OF SERVICES

Offer submitted by:

---

---

---

(Print or type business, corporate name and address)

I (We) the undersigned hereby offer to GAIN, to furnish all necessary expertise, supervision, materials, and other things necessary to complete to the entire satisfaction of the Executive Director or authorised representative, the work as described in the Request for Proposal according to the terms and conditions of GAIN for the following prices:

Click or tap here to enter text.

Click or tap here to enter text.

Click or tap here to enter text.

Click or tap here to enter text.

I (We) agree that the Offer of Services will remain valid for a period of sixty days (60) calendar days after the date of its receipt by GAIN.

I (We) herewith submit the following:

- (a) A Proposal to undertake the work, in accordance with GAIN's requirements specified.
- (b) A duly completed offer of services, subject to the terms herein.

**OFFERS WHICH DO NOT CONTAIN THE ABOVE-MENTIONED DOCUMENTATION OR DEVIATE FROM THE PRESCRIBED COSTING FORMAT MAY BE CONSIDERED INCOMPLETE AND NON-RESPONSIVE.**

Date this day of Click or tap here to enter text. in Click or tap here to enter text.

\_\_\_\_\_ Click or tap here to enter text.

Signature (applicant)

\_\_\_\_\_ Click or tap here to enter text.

Signature (applicant)

## ANNEX 1

### PROPOSAL SUBMISSION TEMPLATE

#### 1. Applicant Information

- **Organization Name:**
- **Address:**
- **Phone Number:**
- **Email Address:**
- **Website (if applicable):**
- **Business License Number (NIB) or Business Registration:**

#### 2. Executive Summary

Please provide a brief overview of your company / organization and its mission, including your experience in tempe production, eligibility against qualification, and how you intend to contribute to the objectives of this project.

#### 3. Background and Experience

- Describe your company / organization's background in tempe production, including years of operation, production capacity, and expertise.
- Highlight your obstacles, current limitation of your company, and how it in line with your proposed project plan.
- Highlight any experiences, previous collaborations or projects that demonstrate your capacity to meet the requirements of this RFP.
- Team size, capacity, qualifications

#### 4. Proposed Business Plan and Strategies

- Outline your proposed approach for meeting the objectives outlined in the RFP, including goal, and strategies including specific methods, tools, and processes you will use to promote jack bean and mixed bean tempeh
- Describe the types of tempe you produce and how they align with the project goals (e.g., sustainable practices, product innovation).
- Business Plan, goal, and (marketing) strategies to promote jack bean and/or mixed bean tempeh
  - Provide the data of the bean supply and sourcing farmers
  - Include Potential supplier and market demand
  - Required supports to implement the business plan
  - Provide a timeline with key activities and milestones.

- Include Scenario for future development and scale up
- Figure below as an example (xx to be filled)

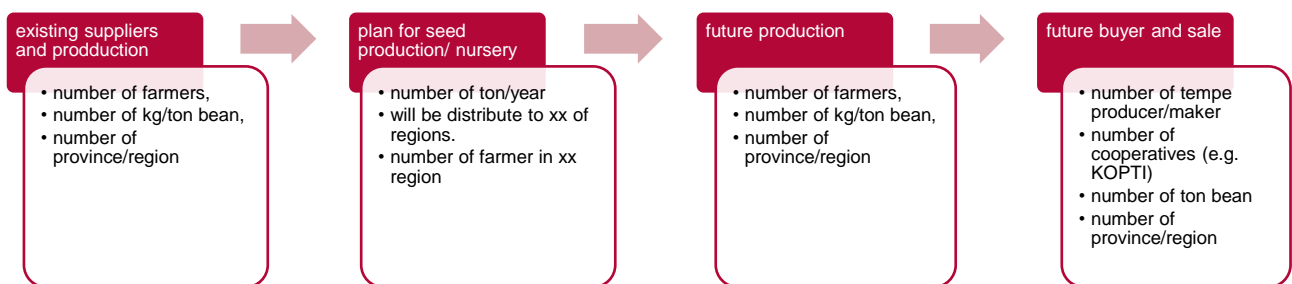


Figure 2. Example of business development scenario

## 5. Implementation and Resource Requirements

- Detail the resources (e.g., personnel, facilities, equipment) that you will use to implement the project successfully.
- If applicable, include the number of staff members involved, their qualifications, and their roles in the project.

## 6. Budget Proposal

- Provide a detailed budget proposal, breaking down costs into relevant categories (e.g., raw materials, labour, equipment, transportation).
- Indicate if any financial or in-kind contributions are provided by your organization.
- Other (strategic) supports and financial management

## 7. Monitoring and Evaluation

- Describe how you will monitor and evaluate the progress and outcomes of the project.

## 8. Supporting Documents



Please attach the following documents:

- Business License (NIB or equivalent)
- Organization Profile
- Any other relevant certifications or references