



Berita **PROYEK**

Kredensial keberlanjutan dan pengadaan FLEGT

Tiada tempat yang lebih tepat untuk penyelenggaraan konsultasi perdagangan IMM FLEGT baru-baru ini daripada di Antwerp. Kota tersebut merupakan salah satu pelabuhan besar dunia dan pusat distribusi yang terdepan untuk kayu dari seluruh dunia bagi Belgia, Eropa, dan negara lainnya. Bersama Tilbury di London, Antwerp adalah titik penerima pengiriman produk kayu impor berlisensi FLEGT pertama dari Indonesia. Konsultasi Perdagangan IMM Benelux diadakan di pelabuhan, tepatnya di Port House Baru yang dulunya merupakan stasiun pemadam kebakaran yang telah direnovasi secara megah menjadi karya arsitek terkenal dunia Zaha Hadid dengan menggunakan sambungan baja dan kaca yang ditopang oleh tiang pancang di atas bangunan tua tersebut.

Ada 50 peserta dari negara-negara Benelux, Eropa dan Indonesia yang menghadiri acara yang diselenggarakan bersama oleh Fedustria dan VVNH

(federasi perdagangan dari Belgia dan Belanda). Para delegasi yang hadir terdiri dari importir dan distributor kayu, pengguna akhir, pengecer, perwakilan asosiasi perdagangan, otoritas kompeten (CA) Peraturan Kayu EU (EUTR) serta Lembaga pemerintah.

Agenda yang telah dipersiapkan tak lain adalah presentasi terkait tren global perdagangan kayu tropis, terutama antara Eropa dan negara-negara VPA, kebijakan pengadaan kayu sektor, swasta dan public, serta pengalaman CA Belanda dengan kayu berlisensi FLEGT. Selain itu, badan perdagangan dan para pelaku individu juga akan membagikan pandangan mereka terhadap perkembangan inisiatif FLEGT dan sertifikasi keberlanjutan.

Sebagian besar dari susunan acara melibatkan partisipasi dari para peserta untuk memicu diskusi yang luas, seperti contohnya *workshop* mengenai tren perdagangan tropis, peran dari inisiatif FLEGT dalam dinamika pembelian dan

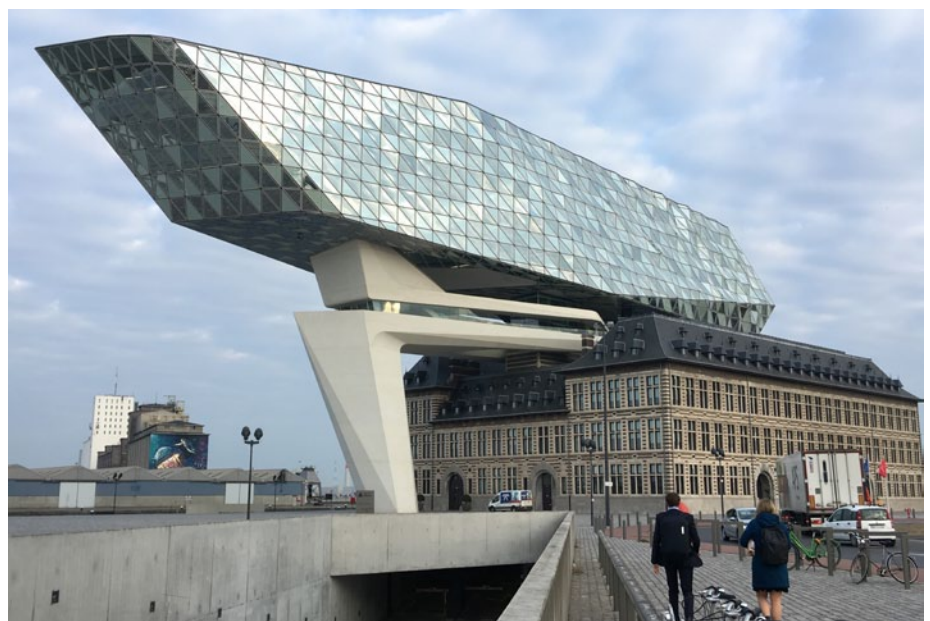
kredensial keberlanjutannya, serta pengaruh kebijakan pengadaan sektor publik dan swasta terhadap situasi pedagang. Adapun metode diskusi terbuka yang ditetapkan selama forum berlangsung ditujukan untuk menggali informasi lebih lanjut bagi penelitian yang dilakukan IMM mengenai faktor pendorong pasar dan dampak serta persepsi pasar terhadap FLEGT.

Pimpinan Konsultan IMM, Sarah Storck, menekankan pentingnya bagi IMM untuk menjangkau audien besar yang beragam, dan mengajak para delegasi untuk berbagi pendapat, baik positif maupun negatif, mengenai tren dan prospek pasar secara umum, terutama dalam hal kemajuan dari inisiatif FLEGT UE. "IMM tidak memiliki kewajiban untuk mempromosikan kayu berlisensi FLEGT," ujar beliau. "Peran kami hanya memantau dan melaporkan perkembangan secara objektif, jadi kami memohon pendapat yang jujur dari anda."

Berdasarkan analisis pasar IMM

Independent Market Monitoring (IMM) is a multi-year programme funded by the European Union (EU) and managed by the International Tropical Timber Organisation (ITTO). IMM's role is to use trade flow analysis and market research to independently assess trade and market impacts of FLEGT Voluntary Partnership Agreements (VPAs).

For more information, please contact IMM ITTO oversight Steven Johnson or Manako Hanawa (oed@itto.int) or IMM Lead Consultant, Sarah Storck (lead@flegtim.eu).



terkini, Ms Storck melaporkan hasil survey perdagangan terbaru yang menunjukkan pesatnya adaptasi sektor kayu UE dengan sistem lisensi FLEGT. “Di tahun 2017, tidak sedikit persentase dari responden yang menuding hal tersebut sebagai hal yang lebih merepotkan daripada uji tuntas EUTR. Tetapi kini hanya 1% dari responden di survey tahun 2018 yang masih berpendapat sama, sedangkan sebagian besar mengatakan system lisensi FLEGT membuat impor menjadi lebih mudah”.

Mengomentari dampak langsung dari perizinan FLEGT dan EUTR pada impor kayu tropis UE, beliau mengatakan bahwa pengenalan pasar kayu berlisensi FLEGT dirasakan memiliki dampak positif yang kecil oleh para responden perdagangan UE di survei IMM tahun 2018. Pada saat yang sama, sekitar sepertiga menyatakan bahwa EUTR telah berdampak negatif terhadap impor kayu tropis. Akan tetapi, perwakilan perdagangan yang diwawancarai oleh IMM menekankan bahwa mereka mendukung EUTR dan melihatnya sebagai peluang untuk perdagangan kayu tropis dalam jangka menengah dan panjang – selama itu diterapkan secara efektif.

Sikap yang serupa juga tercermin dalam hasil Workshop pertama di Antwerp.

Analisis Perdagangan IMM, Rupert Oliver, merangkum perkembangan perdagangan kayu tropis baru-baru ini, mengamati secara khusus berkurangnya peran Eropa sebagai pemain pasar. Walau penjualan kayu tropis global mengalami fluktuasi dalam 15 tahun terakhir, namun trennya masih akan terus meningkat, tutur beliau.

Dalam konteks tersebut, terdapat pertumbuhan impor dari Amerika Utara untuk kayu dan produk kayu dari negara-negara tropis, yang sebagian besar dikarenakan *offshoring* kegiatan manufaktur furnitur dari Amerika ke Asia. Impor Jepang yang sebelumnya telah menurun pun kini sudah mulai meningkat kembali, terutama dalam produk tersier.

Namun faktor utama yang mempengaruhi kondisi perdagangan adalah konsumsi kayu tropis yang besar dan masih terus bertumbuh dari Tiongkok, sementara pangsa perdagangan global Eropa telah menyusut dari 36% menjadi hanya lebih dari 20%.

“Dominasi pasar Tiongkok tidak hanya menentukan arus perdagangan, tetapi juga perkembangan dari industri kayu tropis,” tanggap Mr Oliver. “Contohnya, satu dekade yang lalu Afrika diperkirakan akan berpindah ke ekspor produk kayu bernilai tambah. Itu masih belum terjadi karena permintaan kayu dari Cina.”

“Fokus dari penelitian IMM adalah apakah tren penurunan konsumsi kayu tropis UE dapat diubah dan yang terpenting, kedudukan FLEGT dalam



pertumbuhan perdagangan kayu tropis UE”, ujar beliau. “Sanggupkah itu menjadi platform untuk membangun kembali pangsa pasar?”

Menggarisbawahi potensi dampak pasar yang FLEGT miliki, beliau menerangkan bahwa impor kayu tropis UE dari negara-negara non-FLEGT VPA seperti Brasil, India dan Tiongkok telah meningkat menjadi sekitar 25%, sisanya adalah para pemasok berlisensi FLEGT atau yang terlibat dalam VPA. Dua pemasok terdepan adalah Indonesia dan Vietnam, sedangkan 15% impor UE berasal dari Malaysia, Thailand dan Laos, dan 10% dari negara-negara VPA di Afrika.

“Vietnam sangat menarik,” cetus Oliver. “Negara ini telah meningkatkan ekspor kayu global sebanyak \$1 miliar per tahun. Begitu tahap implementasi VPA telah sepenuhnya selesai, Vietnam berpotensi untuk secara signifikan memperbesar volume dan ketersediaan variasi kayu serta produk kayu berlisensi FLEGT.”

Meriam Wortel dari NVWA, CA Belanda, menjelaskan bahwa bagian dari perannya adalah untuk memantau tren pada volume impor produk hutan Indonesia sejak peluncuran lisensi FLEGT. “Walaupun perdagangan *pulp* dan kertas lebih rentan terhadap fluktuasi, angka terbaru untuk kayu dan furnitur kayu masih menunjukkan peningkatan yang lebih lanjut secara keseluruhan,” tutur beliau. “Akan tetapi, walau kita dapat mengatakan bahwa belum adanya efek negatif, belum jelas sampai sejauh mana lisensi FLEGT memberikan faktor positif dalam tren perdagangan.”

NVWA menangani total 8546 lisensi FLEGT dalam setahun terakhir, jumlah yang lebih banyak ketimbang CA lainnya. CA Belanda juga adalah salah satu sosok yang bersama-sama dengan Indonesia dan EC mendorong pengembangan seluruh sistem lisensi FLEGT elektronik.

Masalah administrasi lisensi yang dihadapi pada tahap awal telah dapat diatasi seiring dengan penerapan proses tersebut (FLEGT elektronik) di perdagangan, sebut Ms Wortel. Meski demikian, masih terdapat isu perihal ketidakcocokan kode HS pada lisensi

dengan yang dimiliki Belanda. “Kami telah mengajukan permasalahan ini kepada otoritas Indonesia dan berkomunikasi dengan para CA lainnya. Tetapi, meski jumlah insiden ketidakcocokan tahun lalu menurun, baru-baru ini kembali bermunculan lagi,” komentar beliau. “Pasalnya, para exportir harus terus dihimbau untuk mendapatkan informasi perincian lisensi yang benar.”

Pada diskusi selanjutnya, para peserta menjelaskan bahwa “ketidakcocokan” yang terjadi sering kali tidak selalu karena kesalahan pada lisensi FLEGT atau dokumentasi importir, melainkan karena pengetahuan produk yang terbatas dan ketidaksesuaian penafsiran dari para pejabat bea cukai. Sebagai contoh, produk-produk kayu bahan bangunan “berlamina”, sering ditafsirkan sebagai kayu dengan “lapisan film”. Jika hal-hal demikian dapat diatasi, maka proses penerimaan kayu berlisensi FLEGT akan lebih efisien.

Ms Wortel menambahkan bahwa NVWA mengantisipasi lebih sedikit isu terkait ketidakcocokan pada produk impor Ghana ketika negara tersebut mulai menerapkan lisensi karena campuran produk mereka yang tidak rumit dan sistem yang berbeda untuk permohonan dan penerbitan lisensi FLEGT. Beliau juga menetapkan target untuk supaya proses lisensi FLEGT di Ghana dapat sejak awal diterapkan secara elektronik.

Mengambil beberapa tema dari presentasi di pembukaan, acara workshop pertama membahas, topik-topik terkait tren di sektor kayu tropis Eropa – pembahasan latar belakang, rundingan dan pencarian jalan keluar, serta Mengenal prioritas dan dinamika pembelian produk kayu tropis – serta menjalin hubungan rantai pasokan dan relevansi atau dampak dari lisensi FLEGT.

Pada bagian akhir Workshop FLEGT dan keberlanjutan serta keberadaannya dalam kebijakan pengadaan (procurement policy), seorang panelis dalam presentasinya mengangkat isu peluang dan tantangan yang dihadapi lisensi FLEGT.

Komentar perdagangan Belanda dan Belgia terhadap faktor pendorong permintaan kayu tropis

Seperti pada konsultasi perdagangan IMM sebelum-sebelumnya di Perancis, Jerman dan Inggris, bagian utama dari acara pembuka di Antwerp adalah *workshop* mengenai tren perdagangan kayu tropis di UE yang bertujuan untuk membahas dengan berbagai perwakilan sektor swasta tentang beberapa faktor pendorong penurunan pasar serta peluang kayu tropis di Eropa untuk kedepannya.

Acara dibuka dengan presentasi singkat dari Analis Perdagangan IMM, Rupert Oliver, yang merangkum kondisi tren terkini dalam perdagangan kayu tropis global serta perubahan kedudukan UE dalam lingkungan perdagangan global. Hal yang menjadi sorotan dalam presentasi tersebut adalah penurunan pangsa impor kayu tropis di pasar UE yang menjadi hanya 19,7% pada tahun

2018 dari 20,3% pada tahun 2017, dan yang juga merupakan penurunan tahun ketiga berturut-turut (setelah rebound singkat di tahun 2015). Dalam jangka panjang, pangsa negara tropis dalam impor UE telah menurun lebih dari 30% sejak sebelum krisis keuangan di tahun 2007-2008.

Berdasarkan data dari survei tahun 2018 dan berbagai konsultasi perdagangan sebelumnya, IMM telah mengidentifikasi 10 faktor pendorong yang berpotensi sebagai penyebab penurunan kayu tropis di pasar Eropa (lihat *Tabel 1*). Seperti pada konsultasi sebelumnya, peserta acara di Antwerp diundang untuk mengemukakan faktor pendorong tambahan dan memberikan penilaian mereka terhadap daftar yang ada berdasarkan tingkat relevansinya (*Gambar 1*). Para peserta mengidentifikasi dua faktor pendorong tambahan, yakni 'bisnis Eropa yang konservatif' dan 'perubahan mode', yang dianggap tidak lebih relevan daripada yang sebelumnya telah diidentifikasi oleh IMM.

Berbeda dengan survei tahun 2018 dan konsultasi-konsultasi sebelumnya (ketika 'substitusi produk' masih dinilai sangat tinggi), para peserta di Antwerpen menilai 'prejudis lingkungan



Faktor pendorong penurunan kayu tropis di Eropa	Penilaian Antwerp	Peringkat Antwerp	Peringkat Survei IMM 2018
Prejudis lingkungan dan pemasaran yang tidak terkoordinasi	41	1	4
Substitusi oleh kayu temperate yang dimodifikasi secara kimia dan termal, komposit dan bahan non-kayu	32	2	1
Persaingan dari Tiongkok untuk akses material dan di pasar barang jadi	17	3	5
Pengalihan pasokan ke pasar lain	14	4	3
'Tantangan gugatan <i>non-negligible risk</i> dari EUTR'	9	5	-
Prefabrikasi - peralihan dari kayu utilitas serba guna kepada material terseleksi	7	6	8
Kualitas kayu yang menurun terkait kondisi sumber daya tropis yang tertekan	3	7	-
Resesi ekonomi tahun 2008-2013 diikuti dengan pemulihan yang melambat pada tahun 2013-2018	2	8	2
Penghindaran risiko komersial untuk sektor finansial dan impor	2	8	6
Metode <i>just-in-time</i> yang mengutamakan jumlah pasokan yang teratur	2	8	7
Bisnis Eropa yang konservatif	2	8	-
Perubahan mode - dipicu oleh para pemasok dan produsen Eropa dan Amerika Utara	1	12	-

Table 1: Faktor pendorong penurunan kayu tropis di Eropa

Strategi untuk memperkuat posisi kayu tropis di pasar Eropa	Penilaian Antwerp	Peringkat Antwerp
Pendekatan regulasi yang melibatkan penerapan EUTR yang konsisten dan efektif guna meningkatkan pasokan kayu tropis berlisensi FLEGT	30	1
Pendekatan sukarela yang melibatkan implementasi 'kebijakan pengadaan yang bertanggung jawab' (cth. STTC) & kegiatan branding untuk kayu tropis bersertifikat (contoh: ATIBT Fair and Precious) guna meningkatkan pasokan kayu tropis berlisensi FSC/PEFC	23	2
Menjalin hubungan dengan LSM	18	3
Mengakui kesetaraan kayu berlisensi FLEGT dengan FSC & PEFC dalam pengadaan pemerintah	17	4
Mengumpulkan data LCA tentang kayu tropis & mempromosikan manfaat lingkungan yang lebih luas (contoh: karbon)	17	5
Memusatkan upaya pemasaran kualitas teknis kayu tropis kepada para insinyur, arsitek, dan penentu, termasuk menyiapkan data teknis terkait spesies kayu tropis yang tersedia secara komersial (termasuk LKS)	12	6
Mendorong/mendukung keterlibatan yang lebih besar dari industri kayu tropis dalam badan penetapan standar teknis di UE	10	7
Menjajaki rantai nilai dengan menghasilkan produk-produk sekunder, tersier dan kayu rekayasa	4	8
Langkah pro-aktif membangun hubungan B2B antara eksportir tropis dengan para distributor dan produsen UE, misalnya melalui misi dagang, atau dukungan sponsor untuk berpartisipasi di pameran dagang.	3	9
Penelitian kesesuaian kayu tropis tertentu dengan kebutuhan pengguna akhir di UE	2	10
Deregulasi, yakni mencabut kewajiban EUTR & FLEGT VPA untuk perolehan lisensi di negara-negara mitra	0	Rejected

Table 2: Strategi untuk memperkuat posisi kayu tropis di pasar Eropa

dan pemasaran yang tidak terkoordinasi' sebagai faktor pendorong paling signifikan dari penurunan kayu tropis di pasar Eropa. 'Substitusi produk' menempati posisi kedua, sedangkan yang dilihat sebagai faktor paling penting berikutnya adalah, sesuai dengan penelitian IMM sebelumnya, faktor-faktor terkait 'persaingan dari Tiongkok' dan 'pengalihan pasokan kayu ke pasar lain'.

Patut dicatat bahwa keempat faktor di atas dinilai sebagai faktor pendorong penurunan pasar kayu tropis yang signifikan di Eropa ketimbang 'Tantangan gugatan *non-negligible risk* dari EUTR'. Hal tersebut menguatkan hasil penelitian IMM sebelumnya yang beranggapan bahwa 'jalur hijau' untuk kayu lisensi FLEGT di EUTR, meski membawa berbagai manfaat langsung pasar, akan mengalami kesulitan untuk mengesampingkan faktor pendorong lain yang lebih signifikan dari penurunan pasar kayu tropis di UE.

Tidak seperti penelitian IMM sebelumnya, para peserta di Antwerp menilai 'krisis ekonomi dan pemulihan yang lambat' sebagai faktor yang kurang berpengaruh. Ini dapat menjadi sebuah tanda bahwa seiring dengan berjalannya waktu, ingatan dahulu tentang krisis ekonomi mulai perlahan menghilang dan kondisi pertumbuhan ekonomi yang lambat kini telah bergerak menuju 'normal'. Hal serupa tidak berlaku untuk Belanda yang telah mengalami laju pertumbuhan ekonomi yang pesat selama 2 tahun terakhir.

Setelah menilai faktor-faktor

pendorong penurunan pasar kayu tropis di UE, para peserta lalu dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil dan diajak untuk berdiskusi serta memberikan opini mengenai tiga pertanyaan: (1) Apakah kondisi pasar produk kayu tropis di Belgia/Belanda dan Uni Eropa yang lebih luas dapat diputarbalikkan? (2) Jika ya, bagaimana caranya? (3) Peran apakah yang menurut anda dimainkan oleh FLEGT dalam memutarbalikkan kondisi pasar?

Pada pertanyaan pertama, beberapa peserta merasa hanya ada sedikit atau tidak sama sekali kemungkinan untuk kondisi pasar berbalik arah. Ini menunjukkan pangsa pasar kayu tropis yang telah selamanya hilang serta tergantikan dengan bahan baku lainnya. Meski demikian, terdapat sekelompok peserta yang menjawab dengan hati-hati, yaitu 'ya, di beberapa sektor pasar tertentu'.

Pada pertanyaan kedua tentang 'bagaimana cara membalikkan kondisi pasar', perlu dicatat bahwa mencoba untuk mendorong lebih banyak permintaan melalui kelompok produk, saluran komunikasi B2B, dan kegiatan layanan perdagangan tradisional bukanlah fokus yang akan membuahkan peningkatan yang signifikan.

Di sisi lain, ada beberapa pandangan optimis terkait peluang baru yang dapat muncul melalui peluncuran kampanye pemasaran yang terencana dan bertarget dengan melibatkan analisis mendalam mengenai kesesuaian jenis produk kayu tropis pada ceruk pasar yang tepat dan didukung oleh sertifikasi dan/atau lisensi

yang memadai serta upaya bersama dalam penyampaian narasi di balik produk kayu tropis yang legal dan berkelanjutan kepada para pelanggan.

Ada berbagai pendapat pada pertanyaan ketiga mengenai seberapa pentingnya lisensi FLEGT dalam proses secara keseluruhan. Beberapa peserta tampak skeptis, namun tetap ada yang terlihat optimis. Perbedaan pendapat ini secara tak langsung mencerminkan pengalaman masing-masing dengan pemasaran produk-produk berlisensi FLEGT dari Indonesia. Adapun pandangan umum dari seluruh peserta adalah perusahaan-perusahaan sampai sejauh ini belum beralih kepada produk Indonesia karena soal ketersediaan lisensi FLEGT

Akan tetapi perlu diketahui juga bahwa kondisi pasar sangat bervariasi berdasarkan kelompok produk tertentu sehingga kurangnya respons yang lebih positif dapat merujuk pada fakta bahwa hanya segelintir perusahaan peserta workshop yang menunjukkan ketertarikan pada produk-produk dari di Indonesia (bangkirai *decking*, kayu lapis tropis papan atas, dan furnitur eksterior).

Singkatnya, lisensi membantu perusahaan-perusahaan yang memang telah membeli dari Indonesia tetapi belum dapat mendorong minat yang lebih luas terhadap produk-produk Indonesia di pasar Eropa. Dalam jangka panjang, beberapa peserta memperkirakan peran lisensi FLEGT yang akan semakin besar seiring dengan peningkatan rentang negara dan produk yang dicakup.

Reformasi sektor kehutanan dan prosedur baru yang dilaksanakan selama proses FLEGT VPA dianggap sebagai bagian dari narasi positif yang dapat membantu setidaknya untuk mempertahankan atau bahkan menumbuhkan pangsa pasar di UE, meskipun masih terdapat beberapa isu lebih luas akan pengembangan pasar kayu tropis yang masih perlu dibenahi.

Sebagai kegiatan terakhir dimana peserta diminta untuk memberikan peringkat kepada berbagai strategi secara keseluruhan yang dapat diambil guna memperkuat posisi produk kayu tropis di pasar Eropa, terdapat dukungan yang kuat terhadap metode pendekatan regulasi yang telah diadopsi oleh UE, yaitu menggabungkan lisensi FLEGT dengan EUTR (lihat *Tabel 2*).

Dari beragam strategi yang telah teridentifikasi pada survei IMM sebelumnya, pendekatan regulasi FLEGT keluar sebagai strategi yang paling populer untuk para peserta di Antwerpen. Tidak ada satu pun peserta yang berpendapat bahwa strategi sebaliknya, yakni mencabut langkah-langkah lisensi FLEGT dan EUTR (secara teori mengurangi kewajiban peraturan terkait pengimporan produk kayu), akan dapat membantu

memperkuat posisi pasar kayu tropis.

Para peserta di Antwerp terlihat sangat menyukai gagasan untuk mengintegrasikan pendekatan regulasi FLEGT dengan upaya lebih lanjut dalam memperluas pasokan kayu tropis pihak ketiga. Namun ini bukan hal yang mengejutkan mengingat kuatnya dukungan yang ditunjukkan oleh negara anggota UE tersebut untuk kebijakan pengadaan kayu yang bersertifikat.

Peserta juga sangat menyetujui keterlibatan aktif LSM dalam upaya memperkuat posisi pasar kayu tropis di UE. Secara spesifik mereka mencetuskan nama tiga LSM yang paling berpengaruh soal isu kehutanan di UE, yaitu WWF, FOE dan Greenpeace, untuk dapat diajak bekerja sama dalam mendukung FLEGT, terutama dalam hal penyebaran pesan yang berupa slogan 'gunakan atau musnahkan'.

Ketika digabungkan, keinginan untuk pendekatan regulasi yang terpadu dengan komitmen menyeluruh untuk sertifikasi sektor swasta, ditambah dengan menjalin hubungan langsung dengan LSM, para peserta di Antwerp memberikan peringkat tinggi untuk 'prejudis lingkungan' sebagai faktor pendorong utama penurunan kayu

tropis. Terlepas dari soal kelayakan, ada keresahan yang sama-sama dirasakan untuk memperbaiki reputasi lingkungan yang buruk dari produk kayu tropis. Hal tersebut dapat dicapai dengan syarat komitmen yang bulat dari perusahaan-perusahaan untuk melaksanakan praktik kerja yang baik serta dukungan dari peraturan yang berlaku, agar pangsa pasar dapat tetap dipertahankan atau ditumbuhkan kembali.

Beberapa peserta mendukung kesetaraan lisensi FLEGT dengan sertifikasi FSC dan PEFC dalam kebijakan pengadaan kayu pemerintah, namun pandangan tersebut masih jauh dari universal. Hal ini mungkin dapat menjadi alasan dari keterbatasan pemahaman negara-negara tropis akan hubungan antara FLEGT dan operasi kehutanan yang 'berkelanjutan'. Kesepakatan yang dicapai adalah dibutuhkan lebih banyak studi dan komunikasi tentang sejauh mana FLEGT dapat mendorong operasi kehutanan yang berkelanjutan ketimbang sekedar menjadi tolak ukur kepatuhan pada undang-undang yang berlaku (yang pada dasarnya dilihat para peserta hanya sebagai persyaratan minimum dan tidak lebih dari 'bisnis seperti biasa').

WORKSHOP KEDUA KONSULTASI PERDAGANGAN IMM DI ANTWERP

Mengenali prioritas dan dinamika pembelian produk kayu tropis. Menilai relevansi dan dampak dari lisensi FLEGT seiring dengan terjalannya hubungan rantai pasok

Poin temuan utama:

- Para importir pasca EUTR kini memberikan perhatian yang lebih besar terhadap hubungan rantai pasok untuk kayu tropis. Akibatnya, jumlah pasokan kayu tropis dan jenis produk berkurang.
- Daya saing pasar dan persyaratan lingkungan kini semakin menekankan pentingnya memelihara hubungan rantai pasok yang kuat dan berjangka panjang.
- Sertifikasi keberlanjutan tetap menjadi preferensi pembelian yang lebih besar daripada lisensi FLEGT.
- Produk berlisensi FLEGT tidak dapat menjamin diperolehnya harga premium.
- Para importir masih tidak (belum) beralih dari pemasok lain ke Indonesia oleh karena lisensi FLEGT.
- Masih kurangnya kesadaran akan FLEGT dalam rantai pasokan.
- Pemasok produk berlisensi FLEGT masih harus bersaing dalam hal harga,

ketersediaan, kualitas, dan pengiriman yang konsisten

Poin rekomendasi utama:

- Dibutuhkan lebih banyak pemberitaan serta edukasi pasar mengenai FLEGT dalam rantai pasokan.
- Ke-28 negara anggota UE harus mulai mengakui lisensi FLEGT setara dengan sertifikasi FSC dan PEFC dalam hal kebijakan pengadaan.
- Masih banyak negara-negara penandatanganan VPA yang perlu mencapai tahap lisensi FLEGT agar dapat meningkatkan variasi dan ketersediaan produk.
- Lisensi FLEGT perlu menjadi merek dagang.
- Dibutuhkan persetujuan dari semua pemangku kepentingan untuk membangun kredensial keberlanjutan FLEGT.

Peraturan Kayu UE (EUTR) telah merubah total proses pemilihan

pemasok/importir UE. Telah terjadi konsensus di antara banyak pelaku bisnis kayu dan produk kayu selama berlangsungnya konsultasi perdagangan IMM di Antwerp. Mereka beroperasi di berbagai bidang produk, contohnya kayu lapis, kayu keras untuk perlengkapan interior seperti cetakan, furnitur interior dan barang-barang manufaktur lainnya, kayu berlaminasi serta perlengkapan eksterior seperti *decking*, *cladding*, pagar dan furnitur taman.

Perusahaan-perusahaan tersebut memperoleh sumber pasokan dari berbagai pemasok di dunia. Di antaranya adalah Tiongkok, Indonesia, Malaysia, Vietnam, Thailand, Kongo, Gabon, Kamerun, Brasil, Peru, Bolivia, dan Rusia. Para pelanggannya berasal dari sektor konstruksi, pedagang dan distributor, produsen lantai, furnitur, pengemasan, serta pengecer atau konsumen umum.

Para delegasi menyetujui semakin ketatnya pengawasan rantai pasokan



mereka kini dibanding dengan sebelumnya. Prioritas saat ini adalah penilaian risiko legalitas dan kapasitas dari para pemasok untuk melengkapi persyaratan-persyaratan uji tuntas EUTR.

“Jika pemasok tidak dapat memenuhi kebutuhan uji tuntas kami atau memberikan bukti legalitas lebih lanjut untuk mitigasi risiko, maka kami tidak akan melanjutkan hubungan tersebut,” ucap salah satu produsen kayu lapis. Alhasil, ujar beberapa importir, jumlah pasokan serta jenis produk tropis yang tersedia bagi mereka telah menyusut.

Para perusahaan juga mengungkapkan preferensi mereka dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pemasok agar tumbuh rasa saling percaya dan pemahaman akan kebutuhan satu sama lain dalam segala hal, mulai dari kualitas produk hingga legalitas dan jaminan keberlanjutan. Hal ini semakin krusial tatkala kondisi global dan daya saing bisnis serta ketentuan legalitas dan kinerja lingkungan semakin menekan perdagangan. Hubungan bisnis yang melampaui beberapa dekade bukanlah hal yang tidak lazim. Bahkan satu delegasi mengaku pernah berdagang dengan pemasok tertentu selama lebih dari 40 tahun.

Kuncinya adalah menjalin hubungan dengan pemasok sedini mungkin, yang menurut para delegasi dapat memakan waktu mulai dari enam bulan hingga satu atau bahkan dua tahun. Hal ini diperlukan untuk memberikan kesempatan menilai rekam jejak pemasok dan mengevaluasi konsistensi kualitas produk, kinerja, serta pengiriman.

Penting juga untuk menjaga hubungan-hubungan tersebut melalui komunikasi yang teratur dan bilamana memungkinkan, kontak langsung secara tatap muka. Importir-importir dari berbagai jenis produk menerangkan bahwa mereka dapat mengunjungi para

pemasok hingga empat kali setahun, atau bahkan terkadang lebih. Hal itu untuk memastikan konsistensi standar produksi, mengevaluasi produk-produk baru dan juga membina kepercayaan serta komitmen antarpihak. Hal ini merupakan peluang pula untuk bertukar informasi dengan para pemasok tentang perkembangan terbaru dalam EUTR, regulasi dan standar lainnya, serta persyaratan baru dari pelanggan-pelanggan importir.

Beberapa perusahaan juga menceritakan pengalaman mereka bekerja sama dengan pemasok untuk pengembangan produk dan bisnis, sampai pada tahap pendanaan bersama untuk peluncuran produk baru atau proyek investasi modal.

Selain kemampuan pemasok dalam memberikan perincian yang diperlukan untuk memenuhi persyaratan uji tuntas, konsistensi produk juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan hubungan, terutama dalam hal menjaga kualitas produk dan pengiriman.

Perihal dampak yang minim dari lisensi FLEGT dalam hubungan pasokan, para importir memberikan komentar tentang keterbatasan variasi dan ketersediaan produk berlisensi yang disebabkan oleh pemasok yang hanya terbatas dari Indonesia saja. Dalam konteks tersebut, situasinya menjadi cenderung kepada ‘bagus untuk dimiliki’ ketimbang ‘wajib memiliki’. Seorang importir mengaku kegunaan lisensi FLEGT sebagai tambahan bagi sertifikasi FSC dalam menghilangkan beban administrasi dan biaya uji tuntas lebih lanjut dari EUTR. Sebelumnya, mereka membutuhkan ‘pekerjaan ekstra’ untuk menjamin legalitas dari sertifikasi produk bangkirai *decking* asal Indonesia, kini dapat ‘ditangani dari sumber’ secara langsung oleh lisensi FLEGT. Hasilnya, pemasok kini dapat menawarkan produk dengan sertifikasi berkelanjutan yang terjamin.

Meski demikian, para delegasi tetap berpendapat bahwa sertifikasi FSC dan PEFC masih menjadi preferensi para konsumen, yang memiliki pengetahuan dan pemahaman tentang FLEGT yang minim. Alhasil, tidak ada yang melaporkan peralihan kepada pemasok Indonesia karena lisensi FLEGT.

Lisensi FLEGT juga belum dapat menikmati harga premium dengan alasan konsumen bahwa legalitas produk merupakan hak dan ekspektasi sewajarnya yang tidak seharusnya dikenakan biaya. Namun, bukan berarti memiliki lisensi tidak perlu bersaing harga. “Buktinya kayu lapis yang lebih murah dari Rusia karena investasi teknologi mereka yang besar-besaran juga dapat dinilai sebagai produk dengan kualitas yang konsisten dan akhirnya mengambil pangsa pasar Indonesia,” komentar seorang importir kayu lapis.

Kesepakatan yang dicapai untuk mendorong lisensi FLEGT sebagai preferensi atau prioritas dalam pembelian adalah memperluas pemberitaan di kalangan rantai pasokan dari UE, serta otoritas dan para pemasok dari Indonesia. Penting pula untuk memberikan pesan yang jelas, konsisten dan disepakati secara luas mengenai kredensial keberlanjutan FLEGT dalam soal dampak lingkungan, ekonomi dan sosial yang lebih luas guna membantu penggunaan kayu berlisensi FLEGT dalam kebijakan pengadaan kayu pemerintah di 28 negara anggota UE. Adapun pembicaraan tentang pembuatan logo khusus untuk FLEGT sebagai merek dagang juga sempat diutarakan beberapa kali oleh para delegasi.

Untuk mencapai dampak dan kesadaran pasar yang lebih besar, negara-negara lain juga perlu selekas mungkin melaksanakan penerapan VPA dan lisensi FLEGT agar dapat meningkatkan variasi dan ketersediaan produk-produk berlisensi.

Dapatkah FLEGT menjadi game-changer dalam debat PHL?

Workshop terakhir dari Konsultasi Perdagangan IMM di Antwerpen mengukur persepsi perdagangan tentang kesanggupan FLEGT untuk memainkan peran yang lebih menonjol dalam pengadaan kayu publik yang ramah lingkungan bagi negara-negara anggota UE. Sejumlah perusahaan membagikan pengalaman mengadakan kayu berlisensi FLEGT untuk berbagai kontrak pemerintah.

Poin temuan utama dari presentasi dan diskusi:

- Fokus dari sejumlah lembaga publik di UE dengan kebijakan pengadaan kayu ramah lingkungan saat ini masih tertuju pada kayu bersertifikasi FSC atau PEFC.
- Belum ada peserta dari Konsultasi Perdagangan yang mencoba mengadakan kayu berlisensi FLEGT untuk berbagai kontrak pemerintah, dan yang mencoba pun gagal melakukannya.
- Para peserta melaporkan kurangnya kesadaran akan berbagai manfaat yang lebih luas dari FLEGT VPA di antara para pembuat keputusan yang menetapkan kebijakan pengadaan dan jenis kayu untuk proyek-proyek publik, terutama di tingkat lokal.
- Kurangnya sistem lacak balak merupakan hambatan utama bagi penerimaan kayu berlisensi FLEGT dalam pengadaan publik UE.
- Pengakuan dari pemerintah terhadap pengadaan kayu berlisensi FLEGT diharapkan dapat mendorong konsumsi sektor swasta.
- Fokus yang berlebihan dari sejumlah

lembaga pengadaan pemerintah untuk bahan baku bersertifikat FSC dan PEFC dan mengesampingkan berbagai pendekatan lain untuk jaminan keberlanjutan pada akhirnya dapat dirujuk sebagai salah satu faktor penyebab rusaknya hutan tropis. Seorang peserta menggambarkannya sebagai persoalan ‘gunakan atau musnahkan’.

Poin rekomendasi utama dari presentasi dan diskusi:

- Dibutuhkan kriteria / definisi yang seragam bagi seluruh UE mengenai konsep keberlanjutan.
- Peran dari lisensi FLEGT harus diperjelas.
- FLEGT harus dikembangkan menjadi sebuah merek dagang.
- UE harus mengirimkan sinyal yang positif tentang kepercayaan dan dukungan terhadap FLEGT. Seorang peserta menuturkan bagaimana tawarannya atas produk kayu berlisensi FLEGT ditolak oleh proyek yang didanai oleh UE sendiri.
- Dibutuhkan lebih banyak fakta-fakta tentang manfaat dari FLEGT VPA yang lebih luas untuk para negara mitra.
- Dibutuhkan pelatihan peningkatan kesadaran akan FLEGT di kalangan konsumen.
- Lisensi FLEGT harus secara eksplisit ditetapkan oleh lembaga pengadaan publik bersamaan dengan skema-skema lainnya guna mendorong penerimaan pasar dan penyebaran geografis yang lebih luas dari lisensi FLEGT (dengan memberikan insentif implementasi yang lebih besar kepada

negara mitra VPA).

- Penggunaan jasa penyedia lacak balak pihak ketiga yang bereputasi dapat menjadi solusi saat ini untuk kurangnya sistem keterlacakan kayu berlisensi FLEGT di pasar UE.

Sesi dibuka oleh Jo Versteven dari *Belgian Federal Institute for Sustainable Development*. Beliau menjelaskan bahwa peraturan pemerintah federal Belgia menuntut kayu untuk berasal “dari hutan dengan pembangunan berkelanjutan yang telah disertifikasi oleh lembaga independen sesuai dengan kriteria yang diakui secara internasional”. Selain itu, sistem sertifikasi hutan harus dapat menjamin keterlacakan kayu melalui sistem lacak balak.

Mr Versteven juga mencetuskan hasil penelitiannya mengenai keterangan kayu berkelanjutan dalam dokumen tender yang hampir seluruhnya menyatakan “FSC” ketimbang “PEFC”. Adapun beliau tidak menemukan keterangan khusus untuk kayu berlisensi FLEGT.

Pada diskusi selanjutnya, Mr Versteven menekankan bahwa sebagian besar pihak yang menyelenggarakan pengadaan barang menganggap FSC / PEFC “lebih berkelanjutan” daripada FLEGT dan tidak mengetahui adanya manfaat yang lebih luas dari FLEGT. Beberapa tahun yang lalu, *Belgian Federal Department of Environment* melakukan studi perbandingan untuk kriteria dari sistem FSC dan PEFC berdasarkan standar keberlanjutan yang telah ditetapkan. Kedua sistem tersebut lulus uji, meskipun PEFC cenderung tidak sebanding dengan FSC dalam hal keberlanjutan. FLEGT tidak dimasukkan dalam studi ini. Alasannya, FLEGT hanya terkait masalah legalitas dan perizinannya dimaksudkan sebagai alat pengontrol di perbatasan (border control) ketimbang sebagai alat verifikasi pengadaan publik.

Mr Versteven juga menyinggung soal kriteria penggunaan label dalam pengadaan publik yang telah tertulis pada UU pengadaan Belgia atas dasar *EU Procurement Directive*. Oleh sebab itulah penggunaan kayu berlisensi FLEGT dalam pengadaan publik, setidaknya di Belgia, bukan hanya menjadi masalah peningkatan kesadaran dan komunikasi namun juga soal kepatuhan hukum. Selain itu, bukti adanya nilai tambah dalam aspek keberlanjutan dari FLEGT sangat diperlukan untuk mendorong diterimanya lisensi FLEGT dalam pengadaan barang public yang



berkelanjutan. Sejumlah peserta juga menyuarakan saran mereka untuk memperoleh bukti yang lebih banyak mengenai berbagai dampak dan manfaat FLEGT VPA.

Mengomentari posisi FLEGT saat ini dalam hal sertifikasi keberlanjutan pihak ketiga, Direktur Utama Federasi Perdagangan Kayu (TTF) dari Inggris, David Hopkins, mengumumkan penugasan PEFC baru-baru ini perihal pelaksanaan studi banding antara jaminan keberlanjutan yang diterapkan oleh FLEGT VPA Ghana dengan sistem sertifikasi PEFC Ghana. Menurut Mr Hopkins, meskipun PEFC secara keseluruhan memberikan hasil yang sedikit lebih baik, FLEGT pun juga mencetak skor yang baik. Yang masih menjadi kekurangan, tutur beliau, adalah sistem lacak balak.

Lebih dari tiga perempat kebijakan pemerintah menyebut perihal FLEGT

Sebuah analisis kebijakan pengadaan publik negara anggota UE oleh konsultan IMM George White menunjukkan bahwa 22 dari 28 UE memiliki kebijakan pengadaan pemerintah dan seluruh negara anggota tersebut telah menerima sertifikasi (FSC dan PEFC) sebagai bukti legalitas dan keberlanjutan. Sedangkan 18 dari antaranya menyatakan bahwa kebijakan pemerintah nasional mereka setidaknya telah memenuhi persyaratan minimum FLEGT.

Studi tersebut juga menemukan bahwa walaupun dua pertiga kebijakan di tingkat pemerintah pusat bersifat wajib, hanya dua negara saja yang memiliki kebijakan pengadaan wajib di tingkat pemerintah daerah, dimana 70% dari pembelian pemerintah dilakukan atas dasar nilai tambahan. Terdapat pula sejumlah negara anggota yang tidak memantau kepatuhan terhadap kebijakan pengadaan.

Draf laporan menyimpulkan bahwa masih banyak yang harus dilakukan untuk meningkatkan pemahaman terhadap lisensi FLEGT.

Strategi yang mungkin dapat mendorong penyerapan FLEGT dalam kebijakan pengadaan, usul Mr White, adalah dengan menyoroti poin-poin diferensiasinya dengan sertifikasi lain, terutama perbandingan dalam sistem operasi terkait reformasi tata kelola sektor hutan dan kayu di tingkat nasional ketimbang sebagai konsesi individu atau perusahaan.

Perlunya sebuah definisi

Dalam presentasinya, Peter Pieper, spesialis kayu lapis asal Belgia dari Fepco, menyuarakan kebutuhan untuk definisi yang seragam tentang “keberlanjutan” dalam pengadaan publik UE agar peran dari lisensi FLEGT dapat menjadi



jelas. Beliau meminta para pembuat kebijakan negara-negara anggota dan UE untuk mengatasi apa yang beliau sebut sebagai “situasi yang sangat tidak menguntungkan” sambil juga menerangkan kurangnya pemahaman secara luas akan proses FLEGT VPA dan reformasi tata pemerintahan terkait.

Dalam praktiknya, saat ini hanya kayu bersertifikat FSC dan PEFC yang tercantum dalam kontrak-kontrak pengadaan pemerintah. Bahkan menurut pengalaman beliau, kasus yang serupa masih terjadi untuk proyek-proyek yang didanai UE.

Selain itu, beliau menekankan pentingnya bagi perusahaan-perusahaan Indonesia untuk melihat berbagai keuntungan komersial yang nyata sebagai buah hasil upaya mereka untuk mendapatkan sertifikasi SVLK dan lisensi FLEGT.

Mr Pieper juga menjelaskan bahwa pengakuan terhadap lisensi FLEGT sebagai bukti keberlanjutan dalam pengadaan pemerintah di seluruh UE, dapat menjadi insentif bagi negara-negara lain yang masih dalam proses memperoleh perizinan FLEGT. Sejumlah peserta setuju dengan pandangan tersebut dan menyoroti pentingnya dampak dari penyebaran geografis yang lebih luas serta kuantitas produk berlisensi yang lebih besar bagi pertumbuhan penerimaan pasar kayu berlisensi FLEGT.

Apakah sertifikasi hutan telah gagal di negara tropis?

“Keberhasilan dalam sistem sertifikasi harus dinilai berdasarkan jumlah kawasan hutan bersertifikat, bukan jumlah sertifikat lacak balak yang diterbitkan”, merupakan pesan utama yang disampaikan oleh presentasi dari David Hopkins. Jika mengacu pada pertumbuhan sertifikasi hutan dunia yang berada pada 8% di 2008 dan hanya menjadi 10% di 2018, lembaga swasta sertifikasi hutan dapat terbilang gagal, terutama terhadap negara-negara tropis

yang tingkat persentase panen kayu bersertifikasi berada dibawah 6% - dan semakin menurun.

Mr Hopkins juga menyerukan hal yang serupa dengan Mr Pieper mengenai kebutuhan akan kriteria dan definisi keberlanjutan yang seragam. Beliau menunjuk juga kurangnya kesadaran akan FLEGT sebagai hambatan utama di kalangan para pejabat pemerintah dalam menentukan standar dan jenis kayu untuk proyek-proyek publik. Akan tetapi, menurut beliau hal tersebut bukanlah hal yang baru karena sebelumnya pun dibutuhkan setidaknya 10 tahun kampanye LSM sampai akhirnya keharusan sertifikasi kayu dapat diterima, sehingga wajar saja jika FLEGT masih memiliki perjalanan yang panjang.

Mr Hopkins juga berkomentar tentang kurangnya sistem lacak balak pada saat kayu berlisensi FLEGT memasuki pasar UE. Namun, solusi jangka pendek saat ini masih dapat ditemukan pada misalnya, acuan Standar ISO terkait.

FLEGT membutuhkan penyebaran geografis yang lebih luas serta model “investasi berbasis pelanggan”

Mr Hopkins melihat keterbatasan FLEGT saat ini sebagai sistem perizinan yang baru diakui oleh satu negara dan untuk jumlah produk yang masih terbatas. Tantangan lainnya adalah “kurangnya gaung kehadirannya dan investasi berbasis pelanggannya”. Skema sertifikasi lainnya beroperasi sebagai perusahaan swasta dan oleh karenanya menggunakan modal mereka untuk memasarkan layanan mereka.

Beliau menyimpulkan bahwa FLEGT bisa menjadi *game-changer* dalam debat pengelolaan hutan lestari jika diikuti oleh bertambahnya negara yang menerbitkan lisensi FLEGT serta bertambahnya jumlah produk berlisensi. Beliau mengajak industri kayu untuk tetap mendukung pengembangan dan pelaksanaan proses FLEGT VPA.

Profil FLEGT dalam promosi dan pemasaran lebih rendah dibandingkan dengan sertifikasi pihak ketiga

Studi IMM terkini tentang promosi kayu UE menunjukkan bahwa akhir-akhir ini, sektor kayu dan produk kayu UE telah mengalami peningkatan dalam kegiatan pemasaran dan periklanan, serta kejelasan, kohesi dan efektivitas kegiatan komunikasinya. Serangkaian program dan kampanye pemasaran baik secara nasional maupun internasional telah dikembangkan. Khususnya terfokus pada promosi dan pemberitaan yang terkait dengan kinerja penanganan masalah lingkungan sektor perikanan, sebagai respon terhadap pasar utama mereka, yaitu sektor konstruksi, dan termasuk pula terhadap pihak pengambil keputusan di pemerintahan yang semakin peduli dan paham serta proaktif terhadap masalah lingkungan dan perubahan iklim.

Kampanye-kampanye yang dilakukan memuat berbagai temuan terbaru tentang karbon kayu dan manfaatnya terhadap mitigasi perubahan iklim, analisis kinerja siklus hidupnya (LCA) dalam kaitannya dengan material pesaing buatan (man-made materials) lainnya, serta potensinya dalam mengembangkan sirkular/bioekonomi. Terdapat pula penekanan terhadap pembaharuan dan keberlanjutan kayu serta peran pengelolaan hutan lestari dalam menjaga sumber daya hutan, dengan berbagai manfaat karbon dan keanekaragaman hayati yang menyertainya. Penekanan di sini tertumpu pada sertifikasi hutan dan lacak balak yang dilakukan pihak ketiga sebagai jaminan akan kayu yang berkelanjutan.

Federasi perdagangan kayu Eropa terlibat dalam kampanye promosi yang lebih luas ini dan mereka menyalurkan pula pesan kampanye tersebut melalui saluran-saluran komunikasi mereka sendiri. Mereka mengadakan kampanye-kampanye dan menyoroti berbagai upaya industri dalam memastikan legalitas kayu mereka di pasar Eropa serta upaya yang telah dilakukan dalam pemberantasan pembalakan liar, dengan fokus utama pada hal-hal yang sesuai dengan peraturan kayu UE dan uji tuntas yang terkait.

Terkait dengan promosi FLEGT dan lisensi FLEGT, telah berdiri pusat komunikasi di EFI FLEGT Facility yang senantiasa mengembangkan konten, strategi, dan jangkauannya. Selain itu, Federasi Perdagangan Kayu Inggris juga menyelenggarakan pameran khusus bagi FLEGT. Pada saat ini Inggris tengah menyiapkan sebuah inisiatif guna mendukung perkembangan strategi-strategi pemasaran FLEGT di Indonesia. Sementara, penyebaran fakta-fakta mengenai FLEGT juga terus



dikomunikasikan oleh berbagai federasi perdagangan lainnya.

Kendati kegiatan kampanye telah banyak dilakukan, profil FLEGT di dalam hal promosi dan pemasaran industri relatif masih lebih rendah dibandingkan dengan sertifikasi hutan lestari pihak ketiga. Dua kampanye utama kayu tropis Eropa, sebagai contoh, sekadar menyatakan bahwa sertifikasi lestari hanyalah sebagai salah satu kriteria pengadaan, meskipun sesungguhnya mereka berkemampuan untuk menjadikan pasar Eropa lebih ramah terhadap kayu tropis serta tidak mencederai komunikasi perihal FLEGT di waktu-waktu selanjutnya.

Dalam kampanyenya di sektor kehutanan dan kayu, LSM-LSM memberikan penekanan terhadap topik keberlanjutan dan sertifikasi. Terdapat pula pembicaraan mengenai FLEGT dan beberapa advokasi aktif lainnya di sektor ini.

Beberapa pihak di dalam industri kayu Eropa percaya akan adanya potensi untuk meningkatkan profil FLEGT dalam pemberitaan dan promosi lebih lanjut dengan pendekatan yang lebih holistik. Terutama dengan memasukkan informasi yang lebih luas terhadap dampak-dampak sosial, lingkungan dan ekonomi, dan juga fokus yang bahkan lebih besar terhadap aspek perdagangan, dengan memperbanyak informasi mengenai ketersediaan produk-produk aktual yang berlisensi.

Bagaimanapun, yang perlu menjadi catatan disini adalah bagaimana di dalam komunikasi-komunikasi FLEGT dapat dijelaskan manfaat yang akan diperoleh sektor dan pasar kayu, dengan kenyataan baru satu negara yang memperoleh lisensi FLEGT, yaitu Indonesia, serta baru satu negara UE yang menerima

penerapan lisensi tersebut, sebagai bukti keberlanjutan dan legalitas dalam kebijakan pengadaan mereka.

Pengaruh lain terhadap arah promosi kayu umumnya terkait peningkatan komunikasi oleh sektor produk pesaing, sebagaimana disajikan dalam laporan IMM, yang sangat fokus pada isu-isu keberlanjutan, karbon dan iklim. Rekomendasi yang tersaji dalam Laporan IMM meliputi:

- Penyediaan bahan-bahan yang ditargetkan dalam mendukung upaya kampanye promosi kayu yang ada
- Peningkatan permintaan dan pengakuan atas lisensi FLEGT dengan mendesak negara-negara anggota UE untuk menerima lisensi FLEGT sebagai kriteria yang diterima dalam kebijakan pengadaan kayu mereka
- Peningkatan ketersediaan bahan-bahan berlisensi FLEGT di pasar UE
- Pengembangan bahan-bahan yang secara kredibel dapat menunjukkan dampak dari proses VPA
- Penelitian, konsultasi dan klarifikasi lebih lanjut mengenai status perizinan FLEGT dibandingkan dengan sertifikasi pihak ketiga
- Pemberdayaan negara-negara penandatanganan VPA untuk berperan dalam mengkomunikasikan dampak-dampak dari VPA

Studi ini berdasarkan dari serangkaian wawancara dan survei literatur yang dilakukan pada musim semi tahun 2019. Secara total terdapat dua puluh lima wawancara dari berbagai negara anggota UE dan dari beragam perspektif termasuk kampanye promosi kayu, federasi perdagangan kayu, organisasi masyarakat sipil, perusahaan serta komentator industri lainnya.