

Menghubungkan Bisnis dengan Manajemen Hutan Bertanggung jawab

'Kayu Baik, Bisnis Baik'

*'Panduan praktis berorientasi industri
untuk menghilangkan kayu yang tidak sah
dan yang tidak diinginkan lainnya
dari rantai suplai kayu anda'*

Pendahuluan

'Kayu Baik, Bisnis Baik' adalah panduan bagaimana anda untuk memastikan bahwa anda hanya mempunyai " Kayu Baik" (lihat Lampiran 1: Apa itu Kayu Baik?) di dalam rantai suplai anda. Panduan ditulis sebagian besar untuk CEOs atau para manajer senior perusahaan yang menghasilkan dan/atau menyediakan produk kayu untuk pengecer atau pengguna akhir lain seperti industri konstruksi. Panduan ini juga menyediakan informasi bermanfaat untuk pelanggan mereka karena ini akan membantu mereka untuk memahami lebih baik apa yang harus dilakukan oleh supplier mereka untuk menyediakan apa yang mereka perlukan. Jika anda adalah pedagang eceran atau pemakai akhir, membaca buklet ini akan membantu anda menilai apakah supplier anda melakukan tindakan yang tepat untuk mengeluarkan kayu tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya dari rantai suplai anda.

Ringkasan

Kami mengusulkan suatu Sistem Kontrol Kayu yang terdiri dari tujuh unsur untuk menjamin bahwa anda hanya menggunakan 'Kayu Baik':

1. Suatu Kebijakan Kayu yang mengidentifikasi kayu mana yang dapat dan tidak dapat diterima;
2. Suatu usaha mendapatkan program yang dapat memastikan bahwa kayu yang digunakan pada produk anda sesuai dengan Kebijakan Kayu anda;
3. Sistem Lacak Balak (CoC, *Chain of Custody*) di seluruh rantai suplai anda dan di hutan dimana kayu tersebut berasal;
4. Prosedur Kontrol Asal Kayu (WOC, *Wood Origin Control*) untuk mengendalikan kayu yang masuk dalam rantai suplai tersebut;
5. Suatu sistem audit internal;
6. Suatu proses audit pihak ketiga yang independen untuk memverifikasi apa yang sedang anda lakukan; dan
7. Suatu sistem pelaporan yang menginformasikan kepada stakeholder mengenai kemajuan yang anda capai.

Menciptakan sistem ini tentu tidaklah mudah, namun akan membawa beberapa keuntungan. Buklet ini memberikan enam langkah proses untuk mengembangkan suatu Sistem Kontrol Kayu dan mengidentifikasi kesulitan-kesulitan yang harus diatasi pada setiap tahap.

Langkah 1 Bangun suatu tim yang kuat;

Mengangkat seorang pemimpin proyek dengan otoritas dan pengalaman manajemen senior, dan menciptakan suatu tim audit internal untuk menciptakan sistem dan prosedur yang diperlukan. Mereka semua harus mempunyai integritas tinggi dan memiliki dukungan penuh dari atasan perusahaan.

Perlu diperhatikan: pemilihan orang yang tepat; korupsi

Langkah 2 Kembangkan suatu program komunikasi;

Proyek ini mengharuskan anda untuk memanfaatkan keahlian pihak-pihak yang berkenpentingan di luar perusahaan dan akan memerlukan dukungan mereka. Anda harus memahami kepada siapa anda berkonsultasi, dan harus mengkomunikasikannya dengan mereka tentang keseluruhan proyek, meyakinkan bahwa anda terbuka mengenai apa yang telah anda capai serta hambatan-hambatan yang anda hadapi.

Perlu diperhatikan: terlalu mengakui (mengklaim), penyebaran informasi rahasia

Langkah 3 Susun rantai pasokan mendasar anda;

Anda harus membangun suatu gambaran yang lengkap dari rantai suplai anda yang ada, mulai dari hutan hingga ke produk anda. Hal ini akan sulit dan memerlukan landasan investigasi yang ketat. Tujuannya adalah untuk menetapkan tidak hanya keterkaitan di dalam rantai suplai anda, tetapi juga suatu pandangan yang jelas terhadap kualitas para supplier anda, lokasi dan keadaan alam sumber daya hutan aslinya, dan posisi anda dalam hubungannya dengan para supplier anda.

Perlu diperhatikan: rintangan: penipuan dan kebingungan yang disengaja; keputusan anda, perusakan keyakinan dan kurangnya pengungkitan

Langkah 4 Kembangkan suatu Kebijakan Kayu;

Pengetahuan yang anda peroleh tentang rantai suplai anda akan mengizinkan anda untuk mengembangkan suatu kebijakan dengan target yang realistis. Anda perlu berkonsultasi secara luas untuk memastikan bahwa komitmen tersebut sesuai, berat tetapi dapat dicapai.

Perlu diperhatikan: target yang tidak sesuai yang anda ambil secara kaku; kehilangan obyektivitas

Langkah 5 Ambil tindakan;

Untuk menerapkan kebijakan tersebut anda perlu :

1. Mengidentifikasi mitra rantai suplai yang sesuai
2. Memastikan sistem Rantai Pemeliharaan (COC) pada tempatnya di dalam hutan dan pada setiap titik dalam rantai pasokan
3. Memastikan sistem Kontrol Asal Kayu (WOC) pada tempatnya di semua fasilitas pengolahan kayu
4. Memanfaatkan tim audit internal untuk memonitor kemajuan yang dicapai
5. Memiliki auditor independen untuk memverifikasi prosedur internal anda
6. Melaporkan kemajuan yang dicapai – dan kekurangannya.

Perlu diperhatikan: dokumen palsu; janji palsu; komitmen yang melelahkan; tanggung jawab yang terlalu besar

Langkah 6 Capai target dan pelihara kewaspadaan yang konstan;

Hal ini bisa menjadi suatu proses yang rumit dan melelahkan. Tetapi sangatlah penting untuk memelihara kewaspadaan, untuk memperbaharui kebijakan dan memonitor kondisi-kondisi rantai suplai secara konstan. Dan sangat penting untuk menjaga transparansi sehingga stakeholder dapat terus melihat apa yang terjadi.

Perlu diperhatikan: mengakui (mengklaim) terlalu banyak, terlalu cepat; bersantai

Pendahuluan

Ada beberapa alasan mengapa perusahaan anda berkeinginan untuk menggunakan “Kayu yang Baik¹”:

- Anda tidak ingin melakukan atau mendukung apapun yang tidak sah;
- Anda tidak ingin merusak lingkungan atau kehidupan masyarakat;
- Anda ingin menjamin/mengamankan suplai bahan baku anda di masa yang akan datang;
- Anda ingin meningkatkan pangsa pasar anda dengan membuktikan bahwa produk anda sah atau berasal dari hutan yang dikelola dengan baik;
- Anda takut kehilangan pangsa pasar bila anda tidak dapat membuktikan bahwa produk anda sah atau berasal dari hutan yang dikelola dengan baik;
- Anda mengharapkan peraturan yang lebih kuat yang mengharuskan anda membuktikan bahwa anda tidak memasukkan kayu yang tidak sah atau yang tak diinginkan lainnya; atau
- Pelanggan anda memerlukannya.

Apapun alasannya, anda perlu mendapatkan “Kayu Baik” dalam rantai suplai anda dalam suatu sistem yang aman yang memberi anda jaminan maksimum bahwa tidak ada kayu yang tidak sah atau yang tak diinginkan lainnya yang dapat menyusup.

‘**Kayu Baik, Bisnis Baik**’ merupakan panduan yang membantu anda melakukan itu. Panduan ini ditulis untuk orang-orang praktis oleh orang-orang praktis yang telah melakukannya dan yang mengetahui cara kerjanya². Kami tidak sedang mencoba meyakinkan anda bahwa kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya adalah baik untuk bisnis anda. Kami mengasumsikan bahwa anda telah memahami dan membuat keputusan untuk melakukan sesuatu tentang hal ini.

Apa yang anda butuhkan saat ini adalah bimbingan bagaimana melakukannya. Di sinilah caranya.

Tahap 1 Memahami tugas kedepan

Dalam memulai proyek apapun anda perlu untuk memahami tugas kedepan. Anda perlu suatu sasaran dan suatu rencana untuk mencapainya. Anda perlu menyadari kesulitan-kesulitannya dan mengetahui cara mengatasinya.

¹ Lampiran 1: Apakah Kayu Baik menyediakan bimbingan tentang bagaimana anda ingin menggambarkan "Kayu Baik" di dalam Kebijakan Kayu anda. Didalam terminologi yang disederhanakan, istilah "Kayu Baik" di seluruh buku penuntun ini berarti kayu yang dapat dibuktikan mentaati semua ketentuan hukum atau bersumber dari hutan yang dikelola dengan baik.

² Lampiran 2 : Sejarah TFT

Sasaran Anda – apa yang perlu anda lakukan

Sasaran terakhir anda adalah untuk dapat melacak kayu yang ada dalam setiap produk “Kayu Baik” anda ke belakang mulai proses pabrik hingga ke tunggul kayu di hutan dimana kayu tersebut dipanen secara sah. Untuk melakukan ini, anda perlu Sistem Kontrol Kayu yang memberi anda kepercayaan sebaik mungkin bahwa kayu dalam produk anda benar-benar berasal dari pohon yang sebelumnya berdiri di titik tersebut. Sistem anda seharusnya tidak memiliki kebocoran dan harus meminimalkan resiko bahwa kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya dapat menyelip masuk ke dalam produk anda – harus aman.

Sistem Kontrol Kayu anda memiliki tujuh unsur-unsur kunci:

1. Suatu Kebijakan Kayu yang mengidentifikasi kayu mana yang dapat dan tidak dapat diterima dalam produk anda;
2. Suatu program pengadaan yang ditargetkan untuk memastikan bahwa kayu yang digunakan dalam produk anda sesuai dengan Kebijakan Kayu anda;
3. Sistem Lacak Balak (COC, *Chain of Custody*) di seluruh rantai suplai anda – di pabrik dan di hutan dimana kayu tersebut berasal;
4. Prosedur Kontrol Asal Kayu (WOC, *Wood Origin Control*) untuk mengendalikan kayu yang memasuki rantai suplai tersebut;
5. Sistem audit internal milik anda untuk meyakinkan bahwa sistem tersebut aman;
6. Suatu proses audit pihak ketiga yang independen untuk memverifikasi apa yang sedang anda lakukan; dan
7. Suatu sistem pelaporan yang menginformasikan kepada stakeholder tentang kemajuan yang anda capai.

Berapa banyak unsur-unsur kunci tersebut yang telah anda miliki? Apakah anda memiliki Kebijakan Kayu? Tindakan apa yang anda ambil untuk menerapkannya? Lakukan suatu “penyelidikan” singkat untuk melihat apa yang telah anda ketahui tentang rantai suplai anda. Apakah anda tahu dari hutan mana tepatnya kayu anda berasal? Apakah anda yakin betul bahwa kayu dalam produk anda sah? Apakah semua atau hanya beberapa dari mitra rantai suplai anda yang saat ini telah memiliki sistem fungsional, COC yang diaudit pihak ketiga, dan WOC untuk memverifikasi klaim mereka? Mengetahui dimana anda berada hari ini akan membantu anda membuat rencana kemana anda harus pergi besok dan apa yang harus anda lakukan untuk sampai kesana – hal tersebut akan membantu anda mendefinisikan sasaran anda dan rencana anda untuk mencapainya. Yang terbaik dari semua itu, suatu penilaian awal dari Sistem Kontrol Kayu anda saat ini terhadap ketujuh unsur kunci akan membantu manajemen senior anda untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik dan jelas mengenai apa yang akan mereka dapatkan sebelum memulai. Jika Sistem Kontrol Kayu anda saat ini kekurangan semuanya atau sebagian dari unsur-unsur ini, kemudian untuk membangunnya kembali akan terlihat cukup menakutkan. Namun pada kenyataannya, jika anda bekerja dengan perencanaan bertahap yang terstruktur dan selama anda sistematis, anda akan dapat melakukannya.

Perencanaan – bagaimana anda akan melakukannya

Menjadikan ketujuh unsur-unsur kritis ini sesuai merupakan proyek utama, yang kami sarankan ada enam langkah:

- Langkah 1 Bangun suatu tim yang kuat;
- Langkah 2 Kembangkan suatu program komunikasi;
- Langkah 3 Rencanakan rantai suplai dasar anda;
- Langkah 4 Kembangkan suatu Kebijakan Kayu;
- Langkah 5 Ambil tindakan; dan
- Langkah 6 Capai target dan pertahankan kewaspadaan yang konstan.

Apa yang harus diperhatikan

Sebelum anda mulai, anda perlu memahami dua titik kunci:

- Ini AKAN mengubah keadaan bisnis anda, tetapi pada tahap ini sangat sulit untuk mengetahui secara pasti betapa dramatisnya perubahan ini. Struktur rantai suplai anda akan berubah. Harga produk akhir anda mungkin akan meningkat karena “Kayu Baik” anda mungkin berbiaya lebih tinggi dari pada kayu yang tidak sah atau kayu yang tak diinginkan lainnya. Akan ada juga pengurangan biaya potensial, misalnya dari peningkatan proses pemulihan, (lihat Kotak 1: Apakah kayu sah berbiaya lebih tinggi?) sehingga tidaklah pasti bahwa produk anda akan menjadi lebih mahal, akan tetapi anda harus berpikir tentang reaksi anda bila itu menjadi suatu kasus. Apakah anda akan menghentikan programnya dan terus saja menggunakan kayu yang tidak sah atau yang kurang disenangi karena itulah yang dilakukan orang lain dan anda tidak dapat berupaya untuk mempertahankan harga di pasar?

Persepsi konsumen terhadap anda secara pasti akan berubah jika anda dapat membuktikan bahwa anda sedang mengambil inisiatif untuk menjual hanya “Kayu Baik”. Pada kenyataannya seluruh basis konsumen anda dapat saja berubah, karena anda mungkin saja akan memperoleh bisnis dari konsumen yang memasukkan ‘kualitas lingkungan’ sebagai salah satu unsur kunci dalam keputusan pembelian mereka. Anda mungkin saja kehilangan konsumen yang lebih suka membayar lebih sedikit untuk produk yang berpotensi tidak sah, meskipun semakin banyak konsumen yang menolak pendekatan ini; mencari pengurangan biaya dari sisi lain sebagai kompensasi biaya bahan baku yang lebih tinggi.

Anda perlu memikirkan hal ini secara menyeluruh. Sebelum anda memulai proyek ini, anda harus dipastikan mendapatkan sasaran akhirnya. Bila tidak, anda sebaiknya tidak memulainya dahulu karena:

Hal ini AKAN menjadi pekerjaan yang berat dan rumit yang memerlukan keputusan yang tegas. Bila anda tidak berada di dalamnya untuk perjalanan yang lama dan berat ini atau anda belum siap untuk mengambil keputusan yang tegas, jangan memulai dulu. Diharapkan anda telah siap dulu untuk melakukannya. Pada kasus ini, jangan munculkan harapan adanya perubahan dini atau transisi yang mulus ke “Kayu Baik” karena hal tersebut tidak akan terjadi. Anda hanya akan mengambil resiko mengecewakan staf dan pelanggan jika anda melewati batas waktu yang ditentukan atau menghentikannya di pertengahan jalan.

Tahap 2 Menerapkan Rencana

Setelah memutuskan untuk melakukannya, saatnya memulai kerja keras dan menjalankan rencana enam-langkah.

Apa yang harus diperhatikan

Berpikirlah dengan kreatif dan pragmatis. Membaca panduan ini akan sangat berguna, khususnya jika anda perusahaan kecil atau bahkan jika anda perusahaan besar tetapi memiliki sedikit sumberdaya yang dialokasikan pada aspek bisnis anda ini. Pada saat anda mencapai Langkah 5, anda mungkin berpikir “Bagaimana bisa saya melakukan semua ini?” dan menyimpulkan bahwa panduan ini bukan untuk anda. Tidak ada penyangkalan bahwa langkah-langkah yang diperlukan dapat terlihat menakutkan—mempekerjakan suatu tim audit internal mungkin di luar kapasitas beberapa perusahaan; memeriksa tunggul kayu di hutan, bahkan adakalanya, kedengarannya seperti suatu gagasan yang cemerlang tetapi bagaimana, kapan dan dimana? Mendapatkan 100% para suplier anda tersertifikasi COC dan menerapkan prosedur Kontrol Asal Kayu mungkin akan memakan waktu bertahun-tahun.

Sulit bukan berarti tak mungkin, dan manusia sangat kreatif dan mampu untuk mengembangkan dan menerapkan solusi pragmatis terhadap masalah-masalah yang rumit. Panduan ini mengedepankan suatu kerangka kerja dimana anda dapat mencapai sasaran anda sendiri dengan menerapkan 100% proses tersebut secara bertahap. Selain itu penting untuk mengingat bahwa – itu adalah suatu kerangka kerja – dan di dalam kerangka kerja tersebut ada banyak ruang untuk kreatifitas dan pragmatisme untuk menerapkan Sistem Kontrol Kayu yang bisa dipertimbangkan bagi perusahaan anda berdasarkan ukuran, sumberdaya, kompleksitas rantai suplai anda, dan banyak faktor lain yang mungkin membuat anda tak mungkin untuk melakukan semua ini sendirian sesuai dengan cara yang direkomendasikan dalam panduan ini. Sehingga perlu diingat bahwa dalam membaca panduan ini jadilah pragmatis dan kreatiflah serta kembangkan solusi anda sendiri yang dapat dipertimbangkan untuk mengarahkan perusahaan anda dalam mencapai sasaran akhir anda untuk dapat membuktikan bahwa anda sudah mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya dari rantai suplai anda.

Langkah 1: Bangun sebuah tim yang kuat

Pilihlah seorang Pemimpin Proyek

Anda memerlukan seseorang yang telah senior dalam perusahaan anda yang bertanggung jawab atas proyek tersebut. Ini adalah proyek yang serius yang akan memerlukan keputusan yang tegas yang hanya dapat diambil oleh CEO atau manajer senior yang dicalonkan. Jika anda tidak mengambil sendiri tanggung jawab tersebut, anda perlu mendelegasikannya kepada seseorang yang dapat anda percaya yang memiliki riwayat pekerjaan yang sudah terbukti dalam mengantar dan mengenal bisnis anda luar dalam. Poin terakhir ini secara kritis penting karena sistem internal harus dirubah dan disesuaikan. Hubungan perusahaan anda dengan mitra rantai suplai juga akan berubah. Siapapun yang anda pilih untuk memimpin proyek harus menghargai perintah dan wewenang baik di dalam maupun di luar perusahaan anda. Hanya orang yang mengerti bisnis anda secara mendalamlah yang akan mampu memutuskan imbal-dagang dan menentukan jalan terbaik ke depan ketika hambatan muncul. Idealnya Pemimpin Proyek harus memiliki pengetahuan yang baik tentang perdagangan kayu internasional serta isu-isu kehutanan di negara-negara dimana kayu untuk produk anda berasal. Bila Pemimpin Proyek tidak memiliki latar belakang ini, ia harus yang cukup pintar dan memiliki pemikiran analitik yang cukup kuat untuk mengembangkan pengetahuannya dengan cepat.

Pilihlah tim anda dengan bijak dan beri mereka dukungan penuh dan menyeluruh. Membahayakan bagi keseluruhan proyek bila anda gagal menunjukkan kepemimpinan dan dukungan.

Pemimpin Proyek anda harus:

- Mengembangkan Rencana Kerja dengan arah yang jelas. Contoh ditunjukkan di Kotak 2;
- Melatih, mendukung atau bila perlu merekrut Tim Audit Internal untuk penerapan Rencana Kerja;
- Merekrut staf lain jika perlu;
- “Jual” proyek dan Rencana Kerja secara internal dan kepada mitra rantai suplai, menjelaskan apa yang perusahaan anda harapkan dan apa keuntungannya; serta
- Memelihara komunikasi dengan semua staf dan stakeholder lainnya untuk memperbaharui kemajuan yang mereka capai.

Menetapkan Tim Audit Internal

Pemimpin Proyek anda perlu bergantung pada suatu tim untuk melakukan pekerjaan rutin untuk mencapai target Rencana Kerja. Tim Audit Internal (IAT) akan masuk ke lokasi suplier untuk mendorong perubahan dan memonitor kemajuan yang dicapai. IAT harus dipimpin oleh individu yang kuat yang memahami keseluruhan dasar pemikiran yang melatarbelakangi proyek tersebut.

Suatu tim yang cerdas, rajin, dan berkomitmen yang sama diperlukan untuk mendukung Pemimpin IAT. Besarnya tim tergantung pada skala operasi anda dan seberapa besar anda memilih untuk bergantung pada penyedia jasa/layanan eksternal untuk melakukan pekerjaan tersebut untuk anda. Struktur yang sesuai untuk bisnis anda sangat banyak tergantung pada struktur dan kemampuan yang ada, seperti halnya sumberdaya keuangan.

Pekerjaan IAT adalah untuk:

- Memantau penerapan sistem Lacak Balak (COC) pada semua pengolahan tanaman dalam rantai suplai anda (yakni lokasi anda sendiri dan yang menjadi milik mitra rantai suplai);
- Memantapkan dan memonitor sistem Kontrol Asal Kayu (WOC) untuk mengaudit data asal kayu dan memastikan bahwa hanya kayu yang berasal dari hutan yang “benar” yang masuk ke dalam rantai suplai anda. Lihat Kotak 3 untuk penjelasan perbedaan antara COC dan WOC;
- Melihara komunikasi yang erat dengan Pemimpin Proyek.

Tergantung pada kondisi hubungan dengan mitra rantai suplai anda, anda dapat membantu mereka menerapkan sistem COC. Sehingga IAT anda juga harus:

- Merancang sistem COC untuk mitra rantai suplai dan melatih mereka dalam penerapannya.

Apa yang harus diperhatikan

Memilih Pimpinan Proyek yang tepat

Sangatlah mustahil untuk terlalu menekankan pentingnya pemilihan seorang Pimpinan Proyek dengan semua kualitas yang diidentifikasi di atas. Proyek akan gagal bila Pimpinan Proyek tidak menjalankan tugas, tidak memahami atau, lebih buruk lagi, tidak menangkap sasaran proyek; kekurangan visi atau tidak siap mengikuti keseluruhan pekerjaan berat yang mungkin diperlukan.

Korupsi

Korupsi menyebar luas dalam perdagangan kayu internasional dan setiap orang yang mencoba menghilangkan kayu yang tidak sah cepat atau lambat akan ditawarkan ‘insentif’ untuk ‘melihat ke arah lain’. Penyuaapan mendukung perdagangan kayu yang tidak sah. Begitu banyak uang yang digunakan sehingga tidak ada kekurangan dana untuk membayar orang-orang ini. IAT akan mengungkap secara khusus ancaman ini, sehingga amatlah kritis bahwa Pemimpin IAT dan anggota timnya menjadi orang yang berintegritas tinggi.

Kayu “jelek” dapat memasuki rantai suplai dengan berbagai jalan dan tempat yang bervariasi. Tetapi tidak dapat menyusup dengan sendirinya. Diperlukan orang jahat untuk menyimpannya disana. Begitu masuk ke dalam rantai suplai anda, orang-orang jahat dalam perusahaan anda atau yang bekerja untuk mitra anda dapat

menyembunyikan kehadirannya. Sehingga Pimpinan Proyek anda dan IAT harus berpengalaman dalam bisnis ini dan memiliki indra yang baik untuk mengetahui siapa yang dapat dan tidak dapat dipercaya. Jika mereka tidak memiliki pengalaman ini, mereka harus cukup cerdas untuk mengembangkannya dengan cepat. Jangan mencurigai setiap orang sampai mereka terbukti dapat dipercaya karena hal ini justru akan mengakibatkan kayu jelek masuk ke dalam rantai suplai anda, mengakibatkan proyek ini gagal.

Langkah 2: Kembangkan suatu Program Komunikasi

Isu seputar kayu yang tidak sah menjadi semakin luas diketahui. Sangatlah penting bahwa anda membedakan perusahaan anda – yang mengambil langkah-langkah aktif dengan hanya bekerja menggunakan “Kayu Baik” – dari yang lain dalam industri yang masih terus bergerak. Pada saat yang sama, jika anda akan membangun suatu program yang berhasil, anda harus mendengarkan dan belajar dari orang-orang yang mengetahui lebih banyak tentang konteks lingkungan dan sosial dimana anda beroperasi. Untuk kedua alasan tersebut anda memerlukan suatu program komunikasi.

Dialog terbuka dan transparan secara kritis

Program komunikasi anda harus dilandaskan atas prinsip keterbukaan dan transparansi. Anda harus mengadopsi filosofi ‘tak ada satupun yang saya sembunyikan’ (kecuali tentunya informasi komersial perusahaan yang bersifat rahasia). Jika orang berpikir anda menyembunyikan sesuatu, mereka akan menganggap anda memiliki kayu yang tidak sah atau yang tak diinginkan lainnya dalam produk anda, bahwa anda tidak benar-benar berkomitmen dan anda hanya ‘membersihkan (greenwashing)’ produk anda sedangkan kenyataannya tidak melakukan apapun untuk memastikan bahwa kayu “jelek” sudah dikeluarkan.

Petakan stakeholder anda

Anda perlu memahami kepada siapa anda perlu berbicara. Siapa kelompok-kelompok kampanye, asosiasi-asosiasi dagang, perusahaan-perusahaan, dan lain-lain, yang tertarik dan dapat berkontribusi terhadap upaya anda untuk mendapatkan “Kayu Baik” dan mengeluarkan “kayu jelek”? Anda tidak dapat berkomunikasi kecuali anda mengetahui kepada siapa anda perlu berkomunikasi.

Lihat, dengar, dan pelajari

Temui stakeholder anda dan dengarkan apa yang mereka katakan tentang anda, perusahaan anda dan tempat anda memperoleh kayu. Pada awalnya, hal ini mungkin sulit dan menyakitkan, tetapi pada membahas proses, tetaplah terbuka dan transparan, dan terima apa yang orang lain katakan. Jika anda dapat melakukan ini, anda akan mulai mengembangkan hubungan baik dengan orang-orang yang sangat membantu. Anda juga tampaknya perlu belajar banyak hal tentang dampak besar yang akan ada miliki terhadap bisnis anda dan (yang paling penting) terhadap kemampuan anda mencapai sasaran anda.

Buat Rencana Kerja anda tersedia bagi siapapun dengan suatu minat

Cara termudah untuk mengisyaratkan maksud anda untuk terbuka dan transparan adalah membuat Rencana Kerja anda tersedia bagi setiap orang yang berminat kepada kemajuan yang anda capai (stakeholder anda). Hal ini harus melibatkan LSM, stakeholder anda, pelanggan anda, dan mitra rantai suplai anda. Lebih jelasnya anda tidak ingin Rencana Kerja anda berada di tangan pesaing anda sehingga bijaksanalah dalam memutuskan kepada siapa rencana kerja itu dikirimkan, meskipun anda juga harus menerima kemungkinan bahwa Rencana Kerja anda itu dapat dilihat oleh seorang pesaing.

Kirimkan Laporan Kemajuan secara teratur

Unsur terpenting dari program komunikasi anda adalah Laporan Kemajuan yang anda capai dari Pemimpin Proyek untuk para stakeholder. Anda harus mengirim Laporan Kemajuan ini paling sedikit setiap empat-bulanan, tetapi lebih sering pada bagian awal proyek karena hal ini akan memunculkan dialog terbuka dengan stakeholder, membantu membangun kepercayaan.

Masing-masing Laporan Kemajuan seharusnya merinci secara detail pencapaian arah Rencana Kerja. Jujur dan terbukalah tentang masalah yang dihadapi, kendala yang ditemukan, dan target yang tidak tercapai. Laporan tersebut harus menggarisbawahi pemikiran anda tentang bagaimana anda akan menyelesaikan masalah-masalah ini.

Carilah saran, bimbingan dan verifikasi pihak ketiga

Program komunikasi seharusnya merupakan proses dua-arah. Laporan Kemajuan harus dapat mendorong pihak lain untuk memberikan anda saran dan bimbingan terhadap langkah-langkah yang mungkin dilakukan ke depan. Kapan saja hal itu memungkinkan, undang para stakeholder mengunjungi perusahaan anda untuk melihat apa yang anda lakukan. Jika mereka melakukannya, mereka akan melihat bahwa anda memang benar-benar proaktif, sehingga akan membantu mengusir segala ketakutan terhadap “*greenwashing*” (‘pembersihan produk’).

Ketika mereka berkunjung, tunjukkan cara kerja anda (tanpa mengungkapkan informasi rahasia perusahaan) sehingga mereka dapat lebih memahami kesulitan yang sedang anda hadapi dalam mengerjakan proyek tersebut. Jika mereka memahami kendala anda, mereka akan menawarkan saran yang bermanfaat. Merekapun akan lebih memahami jika anda kehilangan arah dari Rencana Kerja, yang pasti tak terelakkan pada titik tertentu. Semakin baik pemahaman terhadap kesulitan anda, semakin sedikit mereka mengkritisi anda terhadap kegagalan anda dalam mencapai target.

Apa yang harus diperhatikan

Jangan pernah melebih-lebihkankan hasil yang anda capai

Melebih-lebihkan pencapaian hasil anda akan memperbesar “*greenwashing*” (“pembersihan produk”). Jika stakeholder menemukan bahwa anda belum melakukan apa yang anda akui, mereka akan mempertanyakan semua hal lain yang anda katakan. Ketika menulis Laporan Kemajuan, jujurilah selalu. Jangan melebih-lebihkan pencapaian anda – pengakuan seperti ini akan datang menghantui anda.

Informasi rahasia

Para stakeholder tidak berharap untuk melihat informasi yang rahasia secara komersial. Anda tidak perlu begitu terbuka dalam memberikan informasi rahasia seperti harga, berhati-hatilah dan jangan terlalu banyak mengungkapkannya kepada orang hanya agar mereka dapat menghargai kemajuan anda karena anda beresiko merusak bisnis anda.

Langkah 3 Tentukan rantai dasar suplai anda

Setelah membangun tim dan program komunikasi anda, langkah berikutnya adalah mulai bekerja tepat dimana anda berada hari ini –seberapa buruk rantai suplai anda? Anda mungkin kaget. Mungkin tidak seburuk yang anda takutkan – sebagai contoh, beberapa sistem COC mungkin telah ada sebelumnya. Tetapi anda harus memiliki pemahaman yang jelas tentang dimana anda, sebelum anda berlatih bagaimana cara mendapatkan kemajuan.

Semua perusahaan mengetahui suplier mereka tetapi sedikit yang mengetahui supliernya suplier. Sering hal itu dilihat sebagai informasi rahasia dan banyak suplier yang tidak siap membagi informasi tersebut. Semakin jauh anda menelusuri rantai suplai, semakin sedikit yang anda ketahui. Sangat sedikit perusahaan mengetahui dengan pasti dari mana kayu mereka berasal. Tetapi untuk memastikan bahwa anda menggunakan Kayu yang Baik anda harus tahu secara dekat rantai suplai anda. Itu berarti mengetahui setiap orang yang ada di dalamnya, bagaimana mereka beroperasi, siapa yang mensuplai mereka dan bagaimana *mereka* beroperasi, siapa yang mensuplai mereka dan seterusnya. Ini berarti kita dapat mengetahui dari mana asal kayu untuk produk anda – dari tunggul kayu yang mana dari hutan yang mana. Juga berarti mengetahui apakah hutan-hutan itu sudah seharusnya dipanen semuanya – apakah hutan-hutan itu dirancang untuk produksi atau perlindungan atau Hutan Bernilai Konservasi Tinggi (HCVF)? (lihat Lampiran 1 untuk definisi). Jika hutan itu dirancang sebagai hutan produksi, itu berarti mengetahui apakah kayu tersebut dipanen secara sah dan seberapa baik hutan tersebut dikelola. Itu berarti mengetahui apakah mitra rantai suplai anda memiliki sistem yang diperlukan saat ini untuk membuktikan bahwa kayu tersebut datang dari tempat yang mereka katakan – apakah mereka telah memanfaatkan sistem COC dan WOC?

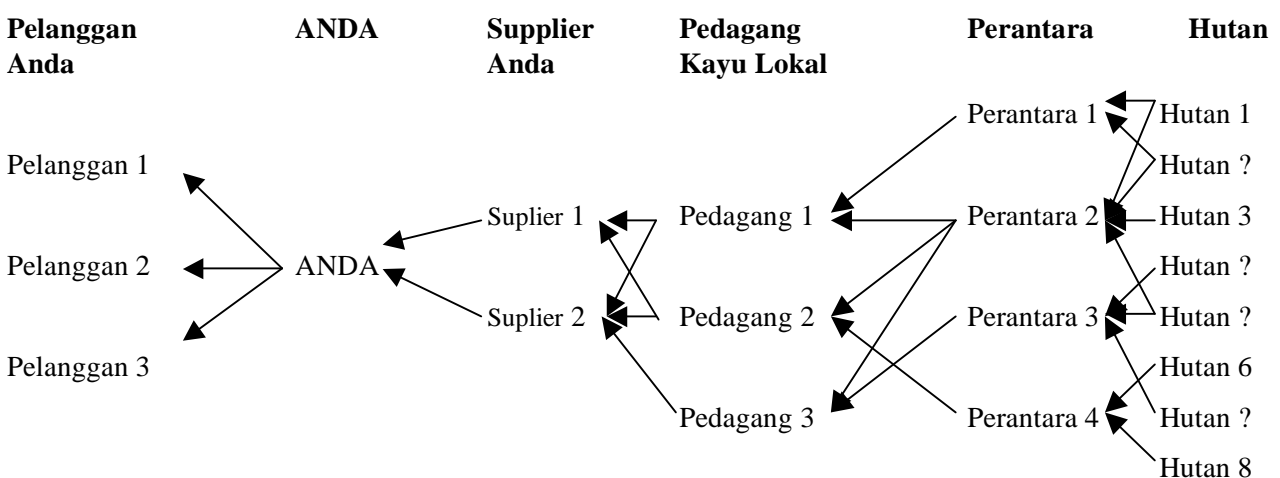
Bagaimana Cara Menemukan Siapa Mensuplai Siapa

Pada akhirnya anda harus duduk dan berbicara langsung dengan mitra rantai suplai anda, tetapi mengirimkan suatu kuisisioner sederhana kepada para suplier merupakan cara yang baik untuk memulai. Kuisisioner seperti ini tidak selalu dijawab dengan tepat, kadang-kadang karena suplier anda tidak mengerti apa yang anda tanyakan, adakalanya mereka dengan sengaja menyesatkan anda atau menyembunyikan informasi, tetapi seringkali karena mereka enggan memberitahukan anda siapa yang mensuplai mereka karena takut diputuskan dari rantai suplai. Suplier anda sering tidak tahu siapa yang mensuplai suplier mereka, seperti juga anda tidak tahu, sehingga kembali ke sumber hutan tertentu menjadi berliku-liku. Kuisisioner biasanya juga memunculkan lebih banyak lagi pertanyaan daripada yang mereka jawab dan anda seharusnya tidak pernah berhenti pada titik ini dan menganggap anda dapat mengontrol semuanya. Kuisisioner harus selalu diikuti pertemuan langsung untuk menggali lebih dalam, untuk verifikasi dan cross-check apa yang telah anda katakan.

Menemukan Kesenjangan

Plotkan informasi yang anda kelola untuk mendapatkan hasil seperti ditunjukkan dalam gambar 1. Kesenjangan akan menyoroti dimana anda perlu mendapatkan lebih banyak informasi. Berikan penjelasan pada para suplier bahwa menyimpan informasi bukanlah cara yang baik untuk menjadi suplier yang loyal dan terpercaya. Katakan pada mereka bahwa bila bisnis mereka baik dan mereka menyediakan kayu baik untuk anda, mereka tidak perlu takut dikeluarkan dari rantai suplai. Jika mereka tidak mensuplai produk yang baik dan mereka tidak menyediakan informasi yang baik sebagai jawaban atas pertanyaan-pertanyaan anda, hal ini pasti menimbulkan masalah serius tentang bagaimana mereka beroperasi dan dari mana kayu anda berasal. Seharusnya disarankan agar mereka tidak berada dalam rantai suplai anda.

Gambar 1. Alur Dasar Rantai Suplai Anda



Gambar 1. menunjukkan semakin dekat anda ke hutan semakin kompleks dan buram rantai suplainya. Terlalu banyaknya perantara dan pedagang lokal dalam sistem perdagangan kayu internasional, siapa yang terbiasa tidak memelihara sistem dengan cukup baik untuk membuktikan dari mana kayu mereka berasal, akan kesulitan untuk menentukan lokasi hutan yang sebenarnya dimana kayu anda dipanen. Namun disinilah titik dasar latihan. Tanpa informasi ini atau sampai dapat dibuktikan dengan cara lain, anda harus beranggapan bahwa kayu anda tidak sah.

Kualitas Rantai Suplai Anda

Sekarang anda telah memiliki gambar – lengkap atau lain- dari rantai suplai anda, anda dapat mengumpulkan informasi secara rinci tentang suplier anda.

Seberapa baik rantai suplai anda ?

- Apakah para suplier memiliki sistem yang membuktikan dari mana kayu mereka berasal?
- Apakah mereka memiliki sistem yang mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya?
- Seberapa baik sistem mereka?
- Dapatkah anda mempercayai suplier-suplier anda dan sistem mereka?
- Apakah mereka diaudit?
- Oleh siapa?
- Apakah para auditor mengetahui permasalahan dengan baik untuk mengidentifikasi kebocoran yang nyata atau potensial?

Dari mana kayu anda berasal?

- Negara, wilayah, kabupaten mana?
- Dari berapa hutan? Banyak operasi kecil atau dari satu atau dua hutan besar?
- Bagian mana dari hutan mana?
- Tunggal kayu yang mana?

Apakah hutannya dipanen secara sah?

- Adakah pembalakan liar ditempat kayu anda berasal?
- Apakah kayu anda berasal dari operasi yang tidak sah?
- Adakah pengakuan kepemilikan yang lain terhadap sumberdaya hutannya?
- Adakah korupsi?
- Adakah pemerintahan yang kuat, yang dibuktikan dengan hukum dan peraturan pemanenan hutan yang jelas?

Adakah faktor signifikan lainnya yang menunjukkan bahwa mungkin saja hutannya tidak seharusnya dipanen?

- Apakah hutannya berada dalam Taman Nasional atau daratan yang dilindungi lainnya?
- Sudahkah dievaluasi sebagai HCVF?

Apakah hutannya dikelola dengan baik?

- Jika hutannya dapat dipanen, seberapa baik ia dikelola?
- Apakah ada kepedulian sosial dan lingkungan?
- Sudahkah tersertifikasi dibawah skema sertifikasi yang dikenal secara nasional atau internasional (seperti FSC³)?
- Jika tidak, apakah manajemennya ditingkatkan melalui suatu program yang aktif untuk mencapai sertifikasi seperti ini?

Kepedulian potensial lainnya :

- Apakah kayu anda dipanen sebagai bagian dari program konversi hutan?

Skala Rantai Suplai Anda

Anda juga perlu mengetahui seberapa besar dampak yang dimiliki bisnis anda. Jika anda membeli sejumlah besar kayu atau jika pesanan anda mencapai persentase yang signifikan bagi bisnis suplier anda, anda mempunyai pengaruh dan memiliki posisi yang lebih baik untuk memaksakan perubahan

- Seberapa banyak kayu yang anda gunakan?
- Seberapa banyak kapasitas suplier anda yang anda beli?
- Apakah bisnis anda penting bagi suplier anda?

Jawablah pertanyaan-pertanyaan tersebut – dari perusahaan anda sendiri, suplier anda dan suplier mereka – mengijinkan anda untuk merencanakan interaksi yang ada saat ini untuk digunakan dalam rantai suplai anda, dan mengetahui mutu lingkungan dari kayu yang digunakan dalam produk anda. Jika anda menemukan bahwa anda memiliki jawaban-jawaban yang baik untuk pertanyaan-pertanyaan ini, anda adalah model yang baik. Mungkin akan ada kesenjangan – yang mungkin lebar- dalam hal mutu informasi yang anda dapat kumpulkan. Mengetahui apa yang anda ketahui dan yang tidak anda ketahui dengan cara ini akan

³ Forest Stewardship Council (FSC) adalah organisasi independent, nirlaba, non-pemerintah yang didirikan tahun 1993 oleh beberapa kelompok organisasi social dan lingkungan yang berbeda, orang-orang yang bergerak di industri kayu dan kehutanan dari seluruh dunia. Sejak saat itu banyak dibentuk skema serifikasi kehutanan yang lain, tetapi yang membedakannya dengan FSC adalah jangkauannya yang global dan dukungan yang luas dari beberapa stakeholder termasuk beberapa NGO seperti WWF, Friends of Earth dan Greenpeace.

menunjukkan pada jajaran bawah anda – dimana anda saat ini – dan merupakan yang terbaik dan satu-satunya cara untuk merencanakan apa yang harus anda lakukan berikutnya.

Dengan Siapa Anda Harus Berbicara?

1. LSM yang aktif baik di negara anda sendiri maupun dari asal produk kayu anda. Mereka sering lebih banyak mengetahui kenyataan daripada anda, atau paling tidak memiliki perspektif yang berbeda dan pengertian yang mendalam sehingga bermanfaat bagi isu tersebut. Mereka akan lebih sering mengetahui sejarah mitra rantai suplai anda dan ini merupakan informasi yang berguna.
2. Mitra rantai suplai, karena mereka tentu mengetahui dari siapa mereka membeli produk tersebut. Mereka mungkin tidak tahu dari siapa suplier mereka membelinya tetapi anda dapat menelusuri setahap demi setahap kebelakang hingga, diharapkan, anda mencapai hutan.
3. Penduduk setempat atau paling tidak perwakilan mereka di negara dan wilayah dimana anda pikir kayu anda berasal.
4. Manajer hutan,
5. Agen-agen pemerintah,
6. Badan sertifikasi yang aktif dimana kayu anda berasal.

Berbicara kepada siapa saja yang dapat membantu anda mengembangkan pemahaman yang baik dalam konteks dimana anda bekerja. Cari tahu apakah mitra rantai suplai anda etis dan apakah hutan dimana mereka memperoleh bahan baku dikelola dengan baik. **Dapatkan retorika masa lalu, dan lewati orang-orang** yang memberitahu anda apa yang mereka pikir anda ingin dengarkan. Dapatkan rincian dan referensi lainnya dari berbagai sumber sebanyak mungkin. Cari tahu jika ada masalah besar dengan pemanenan yang tidak sah jika anda sedang bekerja, atau apakah pemerintah memiliki kendali atasnya ? Cari tahu dengan pasti apapun yang anda dapat ketahui.

Begitu anda mendapatkan semua informasi dihadapan anda, anda akan dapat memahami apa yang anda dapat dan tidak dapat capai secara realistis dan berapa lama waktu yang diperlukan. Bersenjatakan informasi ini dan didukung oleh semua kontak yang telah anda buat melalui investigasi anda, anda akan mampu bergerak menuju langkah berikutnya dalam pembuatan draf kebijakan yang masuk akal dengan target yang tergambar jelas yang bisa dipertimbangkan dalam konteks posisi anda saat ini.

Apa Yang Harus Diperhatikan

Suplier Yang Tidak Berbicara

Mungkin sulit membuat suplier terbuka mengenai informasi siapa yang mensuplai mereka. Pedagang kayu lokal atau perantara biasanya sangat was-was dalam memberitahukan sesuatu karena mereka mungkin takut

anda akan memotong jalan mereka dan membeli secara langsung dari hutan. Anda harus gigih karena anda memerlukan informasi ini – jika mereka pedagang yang bertanggung jawab dan memiliki sistem COC yang baik saat ini, bisnis mereka pasti akan aman dan mereka tetap dapat mensuplai anda. Jika mitra suplai anda tidak terbuka dan membagi informasi dengan anda, anda mendapat dua masalah. Pertama, anda mendapatkan suplier yang tidak mempercayai anda. Kedua, anda memiliki rintangan yang dapat mencegah anda menelusuri kembali ke sumber hutan anda.

Melalui proses ini anda perlu mendorong dan membujuk para suplier anda untuk terbuka, sehingga amatlah penting untuk memahami bahwa mereka mempunyai ketakutan yang dapat dimaklumi– kehilangan bisnis anda. Anda perlu menjelaskan pada mereka bahwa satu-satunya cara untuk mempertahankan bisnis anda adalah dengan membuktikan bahwa mereka tidak memperdagangkan kayu yang tidak sah atau kayu yang tak diinginkan. Pada akhirnya, jika mereka tidak terbuka dan memberitahukan apa yang perlu anda ketahui, mereka bukanlah mitra yang dapat diandalkan dan sebisa mungkin anda harus mengeluarkan mereka dari rantai suplai anda.

Kebohongan, Korupsi, Kebohongan, asap dan cermin, dan kebohongan lagi

Jika suplier anda memperdagangkan kayu “jelek” dan melihat bahwa bisnis mereka dengan anda akan berakhir jika anda menemukannya, maka mereka akan berbohong pada anda. Tidak ada lagi kepastian. Bisnis kayu internasional penuh dengan pedagang dan perantara yang bekerja dalam dunia penyuaipan, korupsi dan asap dan cermin dan praktek-praktek yang tidak sah. Dalam berbagai konteks, mereka adalah mafia lokal. Bersiaplah untuk menanyakan setiap hal kecil yang diberitahukan kepada anda secara rinci–peluangnya adalah mereka berbohong.

Seringkali sangatlah sulit mengetahui kapan anda dibohongi tetapi disinilah pentingnya memiliki Pemimpin Proyek atau Pemimpin IAT yang berpengalaman dalam perdagangan kayu internasional dan sepenuhnya memiliki integritas. Tim anda harus siap mengatakan “buktikan” pada setiap pengakuan legalitas, dan itu bukan hanya sekedar menyediakan dokumentasi. Jika mitra suplai anda beroperasi secara sah atau mempunyai kayu bersertifikasi, mereka akan memiliki dokumen untuk membuktikannya. Akan tetapi dokumen dapat dipalsukan, sehingga suplai yang tidak sah dapat juga didukung oleh dokumentasi yang sepertinya sah. Akan selalu ada seseorang yang tercantum dalam dokumen yang dapat diperiksa kemudian.

1. Apakah perusahaan manajemen hutan yang tertera pada Bill of Lading benar-benar menjual kayu kepada pedagang yang menjualnya pada pabrik milik suplier anda ? Periksa.
2. Bila ya, apakah perusahaan itu memiliki hak yang sah untuk memanen kayu bulat? Periksa.
3. Apakah ada sistem COC saat ini ? Periksa.
4. Dapatkah mereka mengantar anda ke tunggul kayunya ? Periksa.

Ini mungkin akan menghabiskan waktu dan tenaga, tetapi jika anda mengambil pendekatan pemeriksaan yang positif dan mengangkat posisi setiap orang yang berbohong sampai terbukti dengan cara lainnya, maka anda dapat mencapai kebenaran.

Cara terbaik adalah – verifikasi dan cross check setiap saat. Ingat – verifikasi dan cross check; verifikasi dan cross check...

Kekurangan Pengaruh

Jika anda adalah perusahaan kecil, akan sulit mendapatkan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan anda. Jika bisnis anda tidak membuat perubahan yang signifikan terhadap bisnis suplier anda, maka anda akan disikat habis. Bahkan anda mungkin menemukan suplier anda mempersiapkan pengakuan bahwa dia tidak tahu dari mana kayu anda berasal, tetapi akan menunjukkan sedikit perhatiannya dalam melakukan apa yang anda minta karena kehilangan pesanan dari anda akan berdampak kecil terhadap keseluruhan bisnisnya. Anda mungkin dikatakan “ambil” atau “tinggalkan”. Dihadapkan pada situasi seperti ini, seharusnya anda mencari lagi suplier yang menjual kayu “baik” dan memiliki sistem yang dapat membuktikannya. Latihan ini seringkali tidak membawa kita kemanapun karena norma industri, paling tidak pada sebagian belahan dunia, berarti anda hanya akan menemukan lebih banyak lagi suplier dengan sikap yang sama.

Frustrasi dan disilusi (berkurangnya keyakinan)

Jalan buntu seperti ini menjadikan keputusan dengan kecurangyakinan menyatu– anda ingin menggunakan kayu “baik”, tetapi sepertinya tidak mungkin untuk mendapatkannya. Jika anda merasa seperti ini, mundurlah dan ambil nafas dalam-dalam. Selalu ada jalan kedepan – anda seharusnya tidak pernah menyerah. Semakin kecil perusahaan anda, semakin sulit keadaannya, tetapi sulit bukan berarti tidak mungkin.

Anda mungkin dapat memecahkannya dengan cara menggabungkan kekuatan dengan perusahaan lain, mungkin melalui suatu asosiasi dagang, mendapatkan pengaruh yang lebih besar dengan daya beli kolektif. Selain itu anda perlu mengambil andil dari situasi ini. Inilah saatnya meminta nasihat dari luar, misalnya dari stakeholder seperti LSM atau pemberi sertifikat yang terakreditasi, konsultan atau asosiasi perusahaan yang bekerja pada hal seperti ini (misalnya TFT). Diantara mereka, akan tahu para suplier yang berusaha keras untuk hanya berurusan dengan kayu “baik” – mereka ada, anda hanya harus tahu dimana menemukan mereka.

Mengganti suplier membuat proyek anda menjadi lebih kompleks, tetapi jika anda ingin mencapai tujuan anda, anda harus menghadapi kemungkinan tersebut.

Anda dapat menggantinya dengan supplier-supplier kecil, mengkonsentrasikan pesanan anda pada satu pabrik dan dengan cara demikian akan diperoleh pengaruh yang lebih besar karena anda menjadi lebih penting bagi mereka dari pada bagi supplier yang lebih besar. Resikonya bila beralih ke pabrik-pabrik kecil, anda mungkin akan mengakhiri kecurigaan terhadap aspek lain dalam produk anda – misalnya kualitas atau jadwal pengiriman. Akan tetapi ada operator-operator kecil yang baik dan dengan berjalannya waktu anda dapat bekerja dengan mereka untuk meningkatkan kinerja mereka.

Pada akhirnya, anda harus berganti ke negara atau spesies kayu yang benar-benar berbeda untuk mencapai sasaran anda.

Cerita yang menakutkan

Bersiaplah untuk berita buruk – berita yang sangat buruk. Anda mungkin baru menemukan satu atau lebih mitra suplai anda, orang yang bukan anda dan juga bukan supplier anda langsung yang diketahui telah terlibat, bersalah atas praktek-praktek yang sangat buruk. Beberapa supplier kayu terkenal di negara mereka sendiri tentunya untuk praktek-praktek yang sangat jelek, dengan tuduhan tanpa bukti atas pembunuhan yang bukan tak diketahui. Seperti inilah sebagian dari kondisi perdagangan kayu internasional.

Selain itu, anda mungkin menemukan bahwa kayu anda dipanen secara tidak sah dari suatu Taman Nasional atau bentuk lain dari daerah yang dilindungi atau hutan bernilai konservasi tinggi. Produk anda mungkin secara tidak langsung bertanggung jawab atas hilangnya hutan dalam skala besar pada beberapa hutan hujan tropis yang tersisa di dunia. Anda mungkin menemukan bahwa meskipun kayu anda berasal dari areal yang dipanen secara sah, hutannya telah dihilangkan untuk penanaman kelapa sawit atau tanaman industri lainnya. Meskipun hal ini 100% sah, beberapa pelanggan anda tidak berpikir bahwa hal seperti ini adalah berita yang baik.

Berjalanlah terus dengan mata anda terbuka lebar dan bersiaplah untuk hal terburuk. Ada hal-hal buruk terjadi pada industri hutan di seluruh dunia, terutama di daerah tropis, sehingga bersiaplah. Jika anda menemukan fakta-fakta yang mengganggu, jangan ditutupi. Anda perlu mengembangkan suatu rencana yang bijaksana dan pragmatis berkaitan dengan apapun yang anda temukan dan hal ini berarti menghadapi kebenaran dan berkonsultasi dengan stakeholder tentang bagaimana cara menghadapinya.

Langkah 4: Kembangkan suatu Kebijakan Kayu

Anda sekarang mengetahui alur dasar rantai pasokan anda –cerita yang menakutkan dan semuanya. Yang mengatakan pada anda dimana anda berdiri, sehingga anda dapat membuat suatu kebijakan yang jelas dengan target yang masuk akal dimanapun anda menginginkannya.

Jangan Panik !

Pengaturan target yang jelas membuat anda bertanggung jawab, hal tersebut tidak berarti membuat anda sendiri menjadi target. Perusahaan sering panik ketika berhadapan dengan tantangan untuk membuat kebijakan dengan target tertentu. Kepanikan yang berasal dari ketidakpahaman konteks dimana anda beroperasi. Jika anda tidak memiliki informasi yang baik anda tidak akan tahu apa yang mungkin. Jika anda tidak tahu apa yang mungkin, anda tidak akan tahu apa target yang realistis dan yang tidak, sehingga anda takut menjadi tertatih-tatih dengan suatu target yang tidak dapat anda capai. Ingat, setelah melewati langkah 3, anda sekarang dipersenjatai dengan semua informasi yang berguna yang anda perlukan dan anda telah membangun jaringan kontak yang kuat dan para pakar yang benar-benar memahami dan mendukung apa yang sedang anda coba lakukan. Sehingga anda dapat membuat kebijakan dan target yang realistis untuk memastikan bahwa anda tidak beroperasi dengan informasi kosong.

Membuat Konsep Kebijakan Anda

Kebijakan anda harus jelas dan transparan sehingga setiap orang yang membacanya dapat dengan mudah memahami apa yang sedang anda coba capai. Perlu dibuat pernyataan yang jelas terhadap visi perusahaan anda. Harus dapat menegaskan kayu mana yang akan dan tidak akan anda terima dalam rantai suplai anda. Harus dapat menegaskan apa yang akan dan tidak akan anda terima sementara anda membuat progres untuk mencapai target akhir. Juga harus berisi tahapan penting yang spesifik sehingga anda dapat memantau kemajuan yang dicapai.

Paling tidak, anda harus berjanji untuk mengeluarkan semua kayu yang tidak sah. Dan pada akhirnya mungkin anda ingin dapat mengatakan bahwa anda berjanji untuk berdagang produk yang berasal dari hutan yang dikelola dengan baik yang secara terpercaya tersertifikasi, dan ini berarti menetapkan target waktu kapan anda hanya akan menggunakan “kayu baik” bersertifikat. Panduan lebih lanjut tentang bagaimana anda dapat menentukan “kayu baik” diberikan pada lampiran 1.

Kotak 4 menggambarkan suatu contoh kebijakan yang didasarkan pada beberapa komponen penting :

1. Harus ada komitmen untuk menghilangkan semua kayu yang tidak sah pada batas waktu yang ditentukan .
2. Harus ada komitmen agar semua produk anda diproduksi dengan mendapatkan fasilitas pengawasan (audit) CoC dari pihak ketiga pada waktu tertentu.

3. Kebijakan tersebut harus menetapkan peningkatan proporsi kayu yang dipercaya bersertifikat setiap tahunnya.
4. Terakhir, kebijakan harus diberi batas waktu yang jelas sehingga semua kemajuan yang dicapai dapat diukur mulai titik tersebut.

Berbicaralah sekali lagi kepada semua orang

Begitu anda memiliki suatu konsep kebijakan, diskusikan dan tinjau kembali semua yang anda kerjakan pada Langkah 3. Anda perlu mengetahui jika mereka berpikir anda mengarahkan terlalu tinggi atau terlalu rendah. Perbaiki kembali berdasarkan masukan dari mereka, kemudian anda dapat memformalkan dan mempublikasikannya.

Memformalkan kebijakan

Memiliki kebijakan yang jelas dengan target yang transparan merupakan suatu prestasi penting. Untuk mencapai tahap ini, anda telah melakukan banyak pekerjaan berat. Anda telah menganalisis alur dasar rantai suplai anda dengan mengkonsultasikan dengan sejumlah orang, dan anda telah berkomitmen terhadap visi perusahaan anda. Anda layak mendapat penghargaan untuk hal tersebut. Akan tetapi yang lebih penting lagi, anda perlu kerjasama dari setiap orang, baik di dalam perusahaan anda maupun yang di luar. Mereka akan kritis terhadap kapasitas anda untuk mencapai target kebijakan. Mereka yang berada di dalam perusahaan anda harus mengubah cara mereka bekerja dan rajin dalam menerapkan kebijakan tersebut. Banyak orang di luar perusahaan, seperti mitra suplai anda, yang juga harus melakukan perubahan cara mereka bekerja jika anda ingin mencapai target anda, sehingga mereka perlu melihat apa yang sedang anda bidik. Setiap orang dan siapapun yang memiliki pengaruh dalam pencapaian target anda harus diberitahukan mengenai kebijakan anda dan harus dilibatkan.

Apa yang harus diperhatikan

Menentukan target terlalu tinggi atau terlalu rendah

Menetapkan target yang tidak realistis tidak akan membantu anda. Jika terlalu rendah, stakeholder anda akan merasa anda tidak banyak berbuat – anda hanya melakukan “*greenwashing*” (“pembersihan produk”). Jika anda mengarah terlalu tinggi, stakeholder anda akan terkejut dan terheran-heran bagaimana anda akan mencapainya, tetapi mungkin akan menepuk punggung (mengingat) anda karena terlalu ambisius. Staf anda juga akan terkejut tetapi pasti merasa tidak percaya karena anda meminta mereka melakukan yang tidak mungkin. Pastikan bahwa target anda masuk akal bagi setiap orang.

Bersiaplah untuk merevisinya

Kebijakan tidak harus dibuat seperti batu. Jika anda menemukan target tersebut tidak realistis – terlalu tinggi atau terlalu rendah – bersiaplah untuk mengakuinya, konsultasikan secara luas, dan kemudian merevisinya. Jangan merevisinya tanpa konsultasi. Setelah menetapkan target yang tinggi, gerakan apapun ke arah yang lebih rendah seakan-akan menunjukkan bahwa anda meninggalkan komitmen anda. Sehingga, konsultasikan, konsultasikan, konsultasikan, lalu stakeholder anda akan sepenuhnya mendampingi anda dalam menghadapi isu dan realitas yang anda hadapi.

Tetap obyektif, berpikirlah dengan jernih

Melalui proses penentuan alur dasar rantai suplai anda dan kemudian pembuatan konsep kebijakan dengan tepat, mungkin anda akan mendengar beberapa cerita buruk – hutan yang dirusak, orang yang diperlakukan dengan buruk, bahkan dibunuh. Bawalah hal-hal ini pada dewan dan buat keputusan yang tegas untuk keluar dari situasi yang paling buruk ini, tetapi usahakan tetap obyektif sepanjang waktu. Pastikan bahwa cerita-cerita tersebut sesungguhnya memiliki dasar dan jika mereka melakukannya, bergeraklah dengan cepat dan tegas untuk menjauh dari sumberdaya itu. Tetapi usahakan selalu berpikir dengan jernih dalam menjalani persoalan ini untuk memastikan anda mengembangkan suatu kebijakan dan program yang masuk akal secara ekonomi, lingkungan, dan sosial untuk setiap orang yang terlibat. Ingatlah bahwa meninggalkan suatu tempat hanya karena hal-hal buruk yang terjadi bukanlah keputusan terbaik. Mungkin baik, akan tetapi ada garis pembatas antara meninggalkan – setelah itu anda tidak memiliki pengaruh – dan tetap bersama dengan satu-satunya suplier di dalam wilayah tersebut yang ingin melakukan hal yang benar.

Merupakan pertimbangan yang sulit dan hanya dengan mengkonsultasikannya secara luas melalui program komunikasi anda akan mampu membuat pertimbangan obyektif yang masuk akal.

Langkah 5 Ambil Tindakan

Sistem Pengendalian Kayu anda mulai terbentuk – anda berada di suatu tempat! Anda memiliki Kebijakan Kayu (Unsur 1); sistem audit internal (Unsur 5) dan program komunikasi (Unsur 7). Kini saatnya mengambil tindakan untuk melengkapi sistem. Anda perlu program pengadaan kayu (Unsur 2); sistem COC (Unsur 3); sistem WOC (Unsur 4) dan proses audit pihak ketiga yang independen (Unsur 6).

Unsur 2 Program Pengadaan Kayu yang Ditargetkan

Kebijakan Kayu anda menetapkan “Kayu Baik”, mengidentifikasi kayu yang akan dikeluarkan dari rantai suplai anda dan kayu yang anda siapkan untuk dimasukkan sebagai target pencapaian “100% Kayu Baik”. Anda perlu program pengadaan kayu yang ditargetkan untuk memastikan kayu yang anda gunakan sesuai dengan spesifikasi ini. Cara yang paling efektif untuk melakukan hal ini adalah dengan membeli sendiri kayu yang akan digunakan. Jika anda tidak memiliki pengetahuan kehutanan dalam perusahaan anda, inilah saatnya anda memperoleh sesuatu. Berbicaralah pada ahli kehutanan atau LSM dari negara dimana kayu anda berasal. Mereka akan membantu anda mengidentifikasi mana kayu yang mungkin didapatkan dan sesuai dengan spesifikasi kebijakan anda.

Membeli langsung dari hutan lebih baik daripada melalui pedagang dan perantara karena memudahkan anda mentargetkan hutan tertentu yang sesuai dengan kebijakan anda. Hal ini memberikan anda kontrol terhadap asal kayu anda – anda tidak lagi tergantung pada orang lain untuk mendapatkannya dengan baik. Tetapi membeli kayu sangatlah sulit dan memerlukan keahlian khusus. Selain itu juga memerlukan biaya yang tinggi dan dapat menyebabkan masalah pada aliran dana dan membebani inventaris. Jika anda memiliki sumberdaya untuk melakukannya dan menjadikannya masuk akal bagi bisnis anda, pilihan ini adalah cara yang paling efektif untuk menjamin anda mematuhi Kebijakan Kayu anda.

Jika tidak memungkinkan anda yang membeli kayu sendiri maka anda perlu bekerja lebih dekat lagi dengan mitra suplai anda. Pada titik inilah keseluruhan proyek anda akan sukses atau gagal. Mitra ini harus membeli kayu yang sesuai dengan Kebijakan Kayu anda dan harus memiliki sistem COC dan WOC untuk membuktikannya. Para pedagang kayu dan perantara jarang yang memiliki sistem seperti ini dalam fasilitas penanganan kayu mereka sendiri dan lebih suka mencampur semua kayunya – dengan cara seperti ini kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan dapat tercampur dan tersamar dengan kayu yang lain. Sedapat mungkin anda hindari orang-orang seperti ini, kecuali jika mereka memiliki sistem COC dan WOC yang baik. Jika tidak mungkin mengeluarkan mereka, maka anda perlu memastikan bahwa mereka menerapkan sistem penanganan kayu yang sesuai yang memudahkan anda menelusuri kayu anda hingga ke tunggul kayu di hutan, sesuai dengan Kebijakan Kayu anda.

Mungkin akan membantu jika anda fokuskan pembelian pada sejumlah kecil hutan, akan tetapi hal ini juga beresiko. Mengurangi jumlah hutan yang anda beli untuk membantu anda mendapatkan pengaruh yang lebih besar atas kinerja manajemen hutan mereka. Pesanan anda secara proporsional lebih penting bagi mereka sehingga mereka akan mendengarkan anda jika anda meminta mereka untuk meningkatkan praktek pengelolaan hutan, lain halnya jika anda pelanggan yang tidak signifikan. Akan tetapi amatlah berbahaya untuk mengikat diri anda hanya pada satu sumber. Orang-orang terus bergerak dan filosofi manajemen akan berubah. Manajer hutan yang hari ini berjanji untuk beroperasi sesuai dengan Prinsip-prinsip FSC, misalnya, mungkin tidak dipekerjakan lagi besok. Selain itu, perusahaan yang baik mungkin akan menjadi target bagi penebang kayu yang tidak sah. Kebijakan pemerintah juga mungkin berubah. Sungguh tak terhitung isu yang dapat menyebabkan pandangan terhadap pemasok yang baik berubah menjadi pemasok yang buruk dalam waktu yang sangat singkat. Membeli kayu dari sejumlah area hutan, lebih disukai di sejumlah negara – jika masuk akal bagi rantai suplai anda – mengurangi resiko yang akan anda tinggalkan tanpa kayu baik untuk membuat produk anda dengan perubahan yang tak terduga sehingga mempengaruhi suatu area hutan.

Unsur 3 Sistem COC

Untuk memastikan bahwa anda mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya seperti yang ditetapkan dalam Kebijakan Kayu anda, anda perlu memfungsikan sistem COC pada dua level – dalam hutan dimana kayu anda berasal dan dalam fasilitas penanganan dan pengolahan material anda sendiri dan mitra suplai anda. Memiliki salah satu tanpa yang lainnya tidak berarti apa-apa. Ini berarti akan ada lubang kecil di dinding dimana kayu yang tak diinginkan dapat memasuki rantai suplai. Mengkombinasikan sistem berbasis hutan dengan sistem dalam berbagai pengolahan tanaman memudahkan anda melacak kembali setiap potongan kayu melalui rantai suplai hingga ke tunggul kayu di hutan dimana kayu gelondongan berasal.

Anda perlu bekerja lebih dekat lagi dengan mitra anda dan manajer hutan dimana kayu anda berasal untuk melaksanakan penerapan sistem tersebut. Oleh karenanya, masuk akal juga untuk mengurangi jumlah pemain dalam rantai suplai anda sesuai dengan jumlah sumber hutan. Tidaklah masuk akal bila anda membeli produk anda dari 50 pabrik. Jika anda memperolehnya dari 30 pabrik, anda akan mendapatkan pengaruh yang lebih besar secara proporsional pada setiap pabrik dan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk membujuk mereka agar menerapkan sistem yang sesuai. Disisi lain, jika anda perusahaan kecil dan membeli produk anda hanya dari satu perusahaan dimana pesanan anda tidak terlalu penting mereka mungkin tidak akan menerapkan sistem COC. Jika kasusnya demikian, sudah saatnya mencari suplier lain yang mau menerapkannya.

Di hutan

Anda perlu suatu sistem COC yang dapat menelusuri kayu gelondongan mulai dari fasilitas pengolahan anda dan mitra suplai anda melalui proses pengangkutan sampai ke tunggul kayu dimana kayu gelondongan tersebut dipanen. Sistem seperti ini tidak biasanya diterapkan namun teknologi yang digunakan untuk melakukannya relatif mengena dan murah. Jika sistem seperti ini tidak ada tetapi hutannya sesuai dengan spesifikasi kebijakan kayu anda dalam cara apapun, maka anda perlu bekerja sama dengan manajer hutan untuk dapat menerapkan sistem. Tanpa sistem seperti ini muncul resiko yang tinggi bahwa kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan akan diseludupkan bersama kayu “baik” dan akan membahayakan Kebijakan Kayu anda.

Di pabrik

Begitu kayu gelondongan memasuki rantai pengolahan, sistem COC harus beroperasi untuk mengidentifikasi kemana saja komponen-komponen kayu gelondongan mengalir. Hal ini termasuk seluruh kayu yang pada akhirnya bermuara pada suatu produk dan yang terbuang (limbah). Tanpa sistem seperti ini, ada resiko bahwa kayu “jelek” dapat bercampur dengan kayu “baik” dari hutan anda yang dipilih.

Sebuah sistem harus berjalan dalam setiap fasilitas pengolahan – mulai dari tempat kayu gelondongan pertama kali dibelah (misalnya di tempat penggergajian) hingga ke tempat produk akhir yang siap untuk dikirim. Jika anda dan mitra suplai anda saat ini belum memiliki sistem seperti ini, maka anda harus bekerja sama dengan mereka untuk bersama-sama mencapai target yang ada dalam Kebijakan Kayu anda.

Target anda seharusnya bisa disebut dengan sistem ‘**Bintang Platinum (Platinum Star)**’ dimana semua kayu yang digunakan dalam produk anda berasal dari hutan yang sepenuhnya menggunakan sistem COC dan diaudit pihak ketiga, dan kayu yang telah diproses dalam pabrik sepenuhnya menggunakan sistem COC dan diaudit pihak ketiga.

Sistem ‘**Bintang Emas (Gold Star)**’ merupakan langkah penengah dimana seluruh pengolahan dalam rantai suplai anda telah menggunakan sistem COC hanya beberapa hutan dimana anda membeli kayu yang memiliki sistem seperti ini. Hutan yang tak memiliki sistem seperti ini paling tidak harus menyetujui Kebijakan Kayu anda dan akan dikenal sebagai operasi yang sah dan anda harus memiliki dokumentasi yang lengkap untuk membuktikan bahwa kayu tersebut berasal dari sana. Hal ini termasuk prestasi yang signifikan, tetapi target akhirnya haruslah pada tingkat Bintang Platinum.

Unsur 4 Kontrol Asal Kayu (WOC) untuk mengontrol kayu yang memasuki fasilitas pengolahan COC

Satu hal untuk mendapatkan kayu dari hutan dan hal lainnya hanya untuk mendapatkan kayu yang digunakan dalam fasilitas pengolahan untuk membuat produk anda dengan menggunakan sistem COC. Anda perlu menerapkan sistem WOC untuk memastikan bahwa kayu yang tepat yang digunakan untuk membuat produk anda dan masuk ke industri pengolahan yang baik pula. Anda harus dapat membuktikan fakta ini, dengan dokumentasi, kepada siapapun yang ingin mengetahuinya.

Sistem WOC memeriksa, sebelum pengolahan dimulai, bahwa kayu yang tepat sedang digunakan untuk membuat produk anda. Jika hutan maupun fasilitas pengolahan telah berjalan, sistem COC diaudit, kemudian prosedur WOC digunakan secara langsung. Ini adalah masalah penyusunan arsip yang sederhana untuk menunjukkan kayu mana yang digunakan untuk membuat produk yang mana, dan memastikan bahwa tersedia dokumen yang dapat diandalkan dan ada dalam format yang selalu dapat diakses di bawah kendali anda untuk memverifikasi fakta ini.

Inilah yang perlu anda verifikasi bahwa kayu anda berasal dari tempat yang anda katakan:

1. Bukti bahwa kayu anda dipanen dan dijual oleh perusahaan hutan dibawah lisensi yang sah. Hal ini biasanya mencakup:
 - Fotokopi surat izin yang menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki hak untuk memanen kayu dari area yang dipertanyakan;
 - Izin dari pejabat kehutanan yang memiliki wewenang yang relevan memberikan izin untuk memanen pada area tertentu di hutan pada periode pemanenan;
 - Daftar kayu gelondongan yang menunjukkan jumlah dan dimensi pohon dan mengidentifikasi area penebangan dalam hutan dimana kayu gelondongan diproduksi;
 - Juga mencakup fotokopi Rencana Pemanenan Kayu atau dokumen yang setara yang disetujui oleh pejabat manajemen kehutanan, dan fotokopi Rencana Manajemen Hutan yang disetujui oleh pejabat yang berwenang, yang membuktikan hak perusahaan untuk memanen suatu area tertentu.
2. Jika kayu diekspor ke tempat dimana kayu anda diproses, maka harus ada:
 - Bill of Lading yang mengidentifikasi kapan dan oleh siapa kayu tersebut diekspor;
 - Kontrak penjualan yang menunjukkan kepada siapa kayu tersebut dijual, kapan, dan memperlihatkan bahwa eksportir memiliki kayu tersebut secara sah;
 - Sertifikat Keaslian yang diberi materai oleh pejabat pemerintah yang relevan;
 - Dokumentasi biasa di negara tempat kayu berasal untuk menunjukkan bahwa kayu tersebut diekspor secara sah dan semua pajaknya telah dibayar;

- Dokumentasi biasa di negara tempat kayu diimpor yang mengindikasikan bahwa kayu tersebut diimpor secara sah dengan semua pembayaran administrasi yang relevan;
- Sertifikat transportasi apa saja yang relevan yang mengindikasikan bahwa kayu tersebut diangkut sesuai dengan semua hukum yang berlaku.

Begitu kayu memasuki fasilitas pengolahan dengan sistem COC yang berfungsi, sistem tersebut akan memverifikasi bahwa kayu yang tepat telah digunakan dalam produk akhir. Jika fasilitas pengolahan mempunyai sistem COC tetapi hutan tidak, maka masih mungkin untuk memastikan bahwa kayu yang anda atau mitra pasokan anda beli berakhir pada produk anda. Prosedur WOC seharusnya menunjukkan bahwa hanya kayu ini yang digunakan untuk membuat produk anda. Anda tidak akan dapat membuktikan bahwa kayu tersebut berasal dari tunggul kayu tertentu sampai hutan tersebut menerapkan sistem COC, tetapi jika anda memiliki daftar lengkap dokumen yang disebutkan di atas, anda setidaknya memiliki sistem Bintang Emas. Kerjasama lebih jauh dengan perusahaan hutan pada akhirnya akan menghasilkan sistem Bintang Platinum begitu hutan tersebut menerapkan COC.

Unsur 6 Proses audit Pihak Ketiga yang Independen

Orang tidak akan percaya anda melakukan hal yang benar sampai seseorang yang mereka percaya mengatakan bahwa anda benar. Anda perlu sistem anda diaudit dan disetujui oleh auditor pihak ketiga yang independen. Di bawah sistem FSC, misalnya, terdapat sejumlah auditor COC yang terakreditasi. Anda perlu mengontrak seorang auditor terakreditasi untuk memonitor dan memverifikasi bahwa anda menerapkan Kebijakan Kayu anda dengan benar.

Jika auditor memberikan program anda segel persetujuan, anda dapat menjual fakta ini dengan kepercayaan.

Apa yang harus diperhatikan

Dokumen palsu

Perdagangan kayu internasional kaya akan dokumen palsu. Di beberapa negara anda bisa mendapatkan dokumen 'sah' yang anda minta, dengan membayar 'fee' yang sesuai. IAT anda perlu memeriksa secara mendalam dokumen kontrol asal kayu. Ingat mantranya – verifikasi dan cross-check, verifikasi dan cross-check. Semua dokumen harus memiliki stempel yang sesuai dari pemerintah yang mengeluarkan wewenang dan harus dengan jelas dicetak asli. Dokumen yang telah difotokopi beberapa kali tidak dapat dipercaya. Kayu gelondongan apapun yang dibeli dengan dokumen yang diterbitkan oleh Kamar Dagang harus lebih diperhatikan legalitasnya, perlu dilakukan pemeriksaan menyeluruh. Kotak 5 menyediakan informasi tentang langkah awal yang cepat untuk memeriksa legalitas.

Kembali ke tunggul kayu

Bukti akhir dari legalitas adalah mendapatkan rantai dokumen yang dapat diverifikasi hingga ke tunggul kayu dimana kayu gelondongan atau kayu gergajian diduga berasal. Jika dimensi dan spesies tunggul kayu sesuai dengan kayu gelondongan, anda benar. Oleh karena itu kejarlah legalitas hingga tingkat dasar ini. Hal ini bukan berarti anda harus pergi ke hutan untuk memeriksa setiap kayu gelondongan, tetapi lakukan (atau suruh seseorang untuk melakukannya) secara berkala. Pemeriksaan di tempat secara acak merupakan cara yang baik untuk memberi peringatan pada suplier anda bahwa anda serius, anda tahu triknya, dan anda siap bertindak melawan siapapun yang ditemukan melakukan hal-hal yang salah.

Janji-janji, janji-janji tapi tanpa kemajuan yang dicapai

Janji-janji untuk menyediakan dokumen yang sah atau menerapkan sistem COC sering tidak menghasilkan tindakan apapun, mereka hanya menggunakan taktik menunda-nunda dengan harapan bahwa isu tersebut akan berlalu dan seringkali perusahaan mengalihkan perhatian pada isu yang lain. Anda harus siap berbalik ke suplier lain yang tidak melanggar komitmen mereka terhadap anda, pelanggan mereka. Jika kunjungan pengawasan rutin IAT anda mengindikasikan kemajuan yang lamban dalam penerapan COC atau ada kegagalan konstan untuk menyiapkan dokumen yang berkualitas sebagai bagian prosedur WOC anda, lihatlah apa yang bisa anda lakukan untuk membantu. Secara sederhana mungkin perlu pelatihan yang lebih banyak – suplier anda mungkin tidak sepenuhnya mengerti apa yang anda perlukan. Jika anda telah membantu dan masih juga lamban kemajuannya, anda harus mulai mempertanyakan keseriusan mereka. Andalah hakim terbaik untuk memutuskan berapa kali mereka diberi kesempatan, tetapi akhirnya, jika mereka gagal untuk menerapkan sistem yang sesuai, suplier anda akan membahayakan kesempatan anda untuk mencapai target Kebijakan Kayu anda. Pada keadaan tertentu anda mungkin dipaksa untuk mencari suplier yang baik lainnya bila mereka terus-terusan gagal memenuhi syarat-syarat Kebijakan Kayu anda.

Komitmen yang melelahkan

Jika anda suatu perusahaan besar yang menggunakan sejumlah besar kayu, proses ini dapat memakan waktu yang lama. Jika anda suatu perusahaan kecil dengan pengaruh yang kecil, juga akan memakan waktu yang lama. Jika memakan waktu terlalu lama, anda beresiko kehilangan keuntungan dari proses tersebut. Jika keuntungan jangka panjang mulai melamban, mungkin sulit untuk mempertahankan motivasi dalam perusahaan anda untuk waktu yang lama, proyek ini akan melewati perjalanan yang sulit.

Tim anda niscaya akan membongkar berbagai trik dan bisnis kotor yang berkaitan dengan proses ini. Kadang-kadang akan sulit bagi Pemimpin Proyek anda, IAT dan keseluruhan perusahaan anda yang secara potensial untuk memelihara komitmen yang kuat, karena hal ini kelihatannya sangat tidak mungkin dan tidak

jelas. Anda harus memperhatikan luasnya isu dan transaksi yang tidak sah yang dapat mempengaruhi tim anda.

Sebagai CEO atau manajer senior, anda perlu memastikan untuk mendapatkan arah Rencana Kerja – meskipun mereka datang dengan langkah yang lamban – hal tersebut patut dihargai dan dirayakan di dalam maupun di luar perusahaan anda. Anda harus memastikan bahwa kemajuan itu telah dicapai dan tim anda mempunyai cukup banyak akal untuk memastikan bahwa hal ini mungkin.

Bantuan eksternal

Hal ini merupakan pekerjaan besar dan membutuhkan fokus yang jelas. Jika anda suatu perusahaan kecil anda mungkin kekurangan sumberdaya untuk menjalani mulai dari Langkah 1 hingga Langkah 6. Sekalipun perusahaan anda besar, perusahaan dengan sumberdaya yang besar, mungkin bisa dipertimbangkan untuk menggunakan bantuan dari luar – orang yang mengetahui perdagangan kayu dan industri kehutanan – untuk membantu mencapai target. Kotak 6 menguraikan beberapa organisasi yang dapat membantu.

Meskipun anda memilih untuk menggunakan bantuan dari luar, sangat penting bahwa anda memiliki Pemimpin Proyek dalam perusahaan anda yang bertindak sebagai penghubung yang dapat mengarahkan pihak penyedia bantuan dari luar. Pada akhirnya, proses ini akan memerlukan keputusan yang teguh dalam perusahaan anda dan hanya anda sebagai CEO yang dapat mengambil dan membuat keputusan itu terjadi. Penyedia bantuan dari luar dapat memberikan saran dan bimbingan, tetapi tidak bisa membuat keputusan untuk anda atau mendorong perusahaan anda untuk membuat kebijakan.

Langkah 6 Pencapaian target

Tergantung pada kompleksitas, skala dan kualitas dari rantai suplai anda sebelumnya, membutuhkan waktu dua bulan hingga beberapa tahun untuk menjalankan langkah 1 sampai 5 sampai mendapatkan ketujuh unsur dari Sistem Kontrol Kayu anda dan mencapai semua target bahwa anda dipercaya dapat mengeluarkan semua kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan dari rantai suplai anda.

Mencapai target anda, meskipun lebih lambat dari yang diharapkan, sangat fantastik karena mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan bukanlah pekerjaan mudah. Anda harus bangga atas pencapaian tersebut. Setelah melakukannya, kini saatnya menikmati keuntungan. Anda dapat menjamin bahwa anda tidak menggunakan kayu yang tidak sah karena Sistem Kontrol Kayu anda secara independen diaudit dan diverifikasi dan ini memberikan anda posisi pasar yang kuat. Anda harus dapat memposisikan perusahaan anda untuk mengambil keuntungan dari keadaan ini.

Akan tetapi anda tidak pernah dapat bersantai. Anda harus selalu mengikuti semua isu yang mempengaruhi Kebijakan Kayu anda. Operator yang buruk masih ada di luar sana dan masih banyak uang yang dapat mereka dihasilkan dari penjualan kayu yang tidak sah. Tanpa kewaspadaan yang terus menerus akan selalu ada resiko bahwa seseorang akan menyusupkan kayu yang tidak sah atau yang tak diinginkan kedalam rantai suplai anda. Karenanya jangan pernah menutup sistem yang memudahkan anda untuk mencapai target anda.

Revisi dan terus menerus perbaharui kebijakan dan praktek anda. Akan selalu ada cara yang lebih untuk mencapai target. Pastikan mitra suplai anda melakukan hal yang sama – teruslah memeriksa dan memonitor kemajuan mereka dalam menangani sertifikasi COC. Pada kasus hutan yang anda beli, tetaplah berhubungan dengan orang-orang yang pernah berbicara dan bekerja dengan anda untuk menentukan alur dasar suplai anda. Sesuatu dapat berubah. Hutan yang disertifikasi hari ini mungkin akan kehilangan sertifikat esok harinya dan hutan yang baru disertifikasi akan menghadirkan peluang yang baru.

Jika anda dapat melakukan semua ini, anda akan mencapai apa yang anda kemukakan untuk dilakukan ketika mengambil booklet ini. Setelah bekerja melalui proses yang sulit dan kompleks, anda mungkin terkejut apakah upaya anda ini berharga. Waktu yang akan menjawab, tetapi peraturan mengenai lingkungan menjadi lebih keras dan pelanggan anda menjadi lebih waspada terhadap isu seputar berkurangnya hutan global, hal ini hanyalah masalah waktu saja sebelum anda dapat membuktikan bahwa anda mengeluarkan kayu yang tidak sah dari rantai suplai anda sebagai salah satu syarat untuk melakukan bisnis.

Apa yang harus diperhatikan

Bersuara terlalu keras, terlalu awal

Sepenuhnya dapat dimengerti bahwa anda akan mencari keuntungan dari reputasi perusahaan secepat mungkin sehingga anda mulai menuai imbalan dari semua kerja keras anda. Tetapi perlu waktu, mungkin tahunan, sebelum anda mencapai target anda. Sangat penting untuk tidak mulai mengakui prestasi terlalu awal. Pastikan anda benar-benar telah mengikat erat prestasi tersebut sebelum anda mulai mengiklankannya kepada dunia. Jika anda bersuara terlalu keras, terlalu awal, anda beresiko dituduh membuat pengakuan palsu dan mungkin “*greenwashing*” (“pembersihan produk”), dan mungkin akan kehilangan keuntungan ketika anda benar-benar mencapai target.

Bersantai

Anda tidak akan pernah bisa bersantai. Mengulang apa yang dikatakan di awal: anda harus menjaga kewaspadaan secara terus menerus karena sistem yang buruk masih ada di luar sana dan selalu ada orang yang tertarik mengganti suplai kayu anda dengan kayu yang tidak sah atau yang tak diinginkan lainnya.

Meskipun hutan yang mensuplai anda terpercaya disertifikasi oleh sistem yang dikenal secara internasional, anda tidak pernah bisa mengendurkan sistem anda. Pastikan hutan-hutan itu terus mempraktekkan kehutanan dan perdagangan yang bertanggung jawab. Perusahaan yang memperdagangkan kayu jati bersertifikasi FSC di Indonesia pernah merasakan kesulitannya ketika sertifikat FSC ditangguhkan. Gagal dalam mengatur dan memonitor rantai suplai anda, meskipun masalahnya lebih pada hutan yang disertifikasi, karena hal tersebut dapat menjadi bencana keuangan. Kontrol rantai suplai anda dan jangan pernah bersantai.

Keterangan Penutup

Jika anda telah mencapai titik ini dan telah mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya dari rantai suplai anda – selamat. Tidak ada keraguan lagi terhadap erja keras dan perusahaan anda saat ini sangat berbeda dari ketika anda mulai.

Mungkin anda belum mulai tetapi telah membaca keseluruhan panduan ***Kayu Baik, Bisnis Baik*** sehingga dapat melihat apa yang ada di depan anda. Mungkin anda masih menggaruk-garuk kepala anda bingung darimana harus memulai?

Ingatlah bahwa hal ini merupakan suatu proses yang sulit tetapi anda akan mengamankan keuntungan pasar anda ketika anda sudah melakukannya. Minimal anda akan menemui permintaan yang berkaitan dengan pengaturan dan anda akan dapat melanjutkan bisnis. Positifnya lagi, anda dapat membedakan perusahaan anda dari para pesaing, dengan potensi meningkatkan pangsa pasar.

Jangan lupa bahwa bantuan tersedia dan anda tidak perlu berjuang sendiri melalui proses ini, membuat kesalahan yang sama seperti yang dilakukan orang lain. Ada orang dan perusahaan dengan pengalaman menerapkan proses ini. Manfaatkan pengalaman mereka.

Akhirnya, semoga sukses. Seperti mereka ucapkan dalam bahasa Italia ‘Su, corraggio’: beranilah, lakukanlah. Anda dapat melakukan ini jika anda mau. Anda hanya harus menginginkannya dengan sangat untuk mengubah keseluruhan cara anda dalam berbisnis.

Lampiran 1: Apa itu Kayu Baik?

Kebijakan Kayu perusahaan manapun perlu lebih dahulu mengetahui definisi mereka sendiri tentang “Kayu Baik”. Definisi tentang “Kayu Baik” manapun harus dimulai dengan mengeluarkan kayu yang tidak sah dari rantai suplai sebagai langkah awal. ***Kayu yang tidak sah*** adalah hasil kayu yang menyimpang dari hukum, aturan dan regulasi dari negara suplier. Apa yang membuat kayu tersebut tidak sah sangat bervariasi dari satu negara ke negara lain karena hukum yang berbeda, tetapi mencakup segalanya dari penebangan kayu di daerah yang dilindungi, penebangan di hutan produksi tanpa hak yang sah, tidak membayar pajak, biaya, dan royalti yang ditentukan secara sah. ***Kayu yang sah*** merupakan hasil kayu yang sesuai dengan hukum, aturan, dan regulasi dari negara suplier dan semua pajak, biaya dan royalti yang berkaitan dengan kayu tersebut telah dibayar.

Untuk beberapa pihak, seperti LSM lingkungan, hanya memverifikasi legalitas masih belum sesuai dengan definisi kayu yang ‘baik’ karena kayu yang sah mungkin berasal dari hutan yang dikelola secara destruktif. Untuk saat ini sebagai titik awal, semua kayu paling tidak harus merupakan kayu yang sah.

Akhirnya, kayu yang ‘baik’ harus berasal dari hutan yang dikelola dengan baik. Setiap orang memiliki persepsi mereka sendiri, tetapi ada standar global atau skema sertifikasi yang diterima secara umum.

Pada level internasional, upaya untuk mendorong pengelolaan hutan berkelanjutan yang mencakup berbagai inisiatif untuk mengembangkan kriteria dan indikator agar manajemen hutan keberlanjutan dapat ditaksir, dipantau, dan dilaporkan baik di tingkat unit pengelolaan hutan nasional maupun lokal. Inisiatif ini mencakup proses-proses kriteria dan indikator yang dibuat oleh *International Tropical Timber Organization* (ITTO) dan lembaga antarpemerintah Pan Eropa, Montreal, dan Tarapoto.

Paralel dengan proses-proses pada lembaga antarpemerintah ini, telah muncul juga beberapa skema sertifikasi hutan independen untuk menilai standar manajemen hutan yang baik. Akan tetapi, tidak semua sistem ini memiliki derajat keketatan yang sama⁴, ataupun menjalankan dukungan yang sama luasnya. Beberapa menyatakan bahwa ssatu-satunya standar yang dapat diterima adalah FSC, dan perusahaan

⁴ Dalam Kebijakan Operasional barunya, Bank Dunia menggunakan sertifikasi independent sebagai penyaring untuk menentukan jika akan menyediakan dukungan investasi untuk meningkatkan manajemen hutan diluar area konservasi hutan kritis- untuk lebih detil lihat website-nya (www.worldbank.org/forestry). Kebijakan Operasional Bank pada hutan menggambarkan sejumlah standard sistem sertifikasi yang harus dipenuhi sebelum mempertimbangkan pemberian dukungan investasi. Didalam melaporkan kemajuan target manajemen hutan mereka ke depan, World Bank-WWF Alliance for Forest Conservation and Sustainable Use melaporkan area yang mendapatkan sertifikasi FSC di Negara-Negara Nasabah Bank. Mereka mempertimbangkan bahwa, sekarang, FSC adalah satu-satunya sistem yang sesuai dengan semua standard yang tergambar pada Kebijakan Hutan Bank dan catatan panduan yang terkait- lihat World Bank-WWF Forest Alliance Business Plan 2003-2005.

seharusnya hanya memperjualbelikan kayu FSC. Yang lain, seperti TFT, setuju bahwa FSC merupakan standar sertifikasi yang paling ketat dan dapat diterima yang ada saat ini, perusahaan harus tetap maju untuk mencapai sasaran akhir dengan menggunakan kayu yang belum tersertifikasi FSC, karena hanya tersedia sedikit kayu 'baik' dari FSC. Lebih baik bergerak melalui proses pencapaian target yang pada satu sisi menghindari kayu yang benar-benar buruk (seperti kayu yang tidak sah) tetapi dapat meningkatkan proporsi kayu 'baik' yang disertifikasi oleh FSC atau sistem sertifikasi yang setara ketatnya dan dapat diterima yang mungkin muncul daripada keluar dari bisnis. Perusahaan yang menetapkan kebijakan untuk mencapai sasaran akhir 100% kayu FSC atau yang setara selanjutnya perlu mengetahui kayu apa yang menjadi target mereka dan kayu apa yang mereka harus hindari.

Definisi-definisi berikut ini memberikan tuntunan untuk proses tersebut. Pada akhirnya, mengeluarkan semua kayu dari sumber manapun yang datang untuk memastikan anda benar-benar mengetahui secara pasti dari mana asalnya.

Kayu transisi adalah hasil kayu di suatu hutan yang sah dan menerapkan suatu program untuk memperoleh sertifikasi. Kayu transisi merupakan suatu konsep yang relatif baru dan digunakan untuk membedakan kayu yang dibeli dari perusahaan yang menganut konsep sertifikasi independen dan secara aktif menerapkan suatu program, dengan cara mereka sendiri maupun dengan bantuan dari suatu badan independen, untuk mencapainya.

Kayu yang tak diinginkan lainnya adalah kayu yang tidak diinginkan perusahaan berada di rantai suplai mereka, karena alasan moral, lingkungan atau alasan lainnya. Juga termasuk kayu yang berasal dari suatu jajaran wilayah sumberdaya seperti hutan bernilai konservasi tinggi atau hutan yang terancam, proyek konversi hutan, proyek pembebasan bendungan, kayu yang berasal dari negara atau perusahaan tertentu, atau kayu yang berasal dari sumber manapun yang tidak dipilih oleh perusahaan untuk diterima.

- i) **Hutan bernilai konservasi tinggi, Hutan yang terancam dan Hutan pertumbuhan lama.** Prinsip 9 FSC menggunakan istilah Hutan Bernilai Konservasi Tinggi (HCVF, *High Conservation Value Forest*) tetapi tidak memberikan panduan praktis untuk mengidentifikasi atau mengelolanya. Pengalaman menunjukkan bahwa dalam praktek hal ini menimbulkan masalah. Karenanya, banyak LSM meningkatkan kepeduliannya terhadap HCVF yang dipanen, meskipun dibawah sistem pengelolaan yang bersertifikat, dimana pada kenyataannya hutan ini sangat jarang sehingga tidak seharusnya dipanen. Oleh karena itu masih banyak perdebatan dan masih dianalisis pada taraf global, nasional, bahkan regional dan di tingkat individu berbasis-kehutanan untuk mengidentifikasi konsep secara lebih

spesifik untuk membantu setiap orang yang terlibat atau peduli tentang pengelolaan hutan untuk mengetahui secara pasti apa itu HCVF dan bagaimana memastikan perlindungan yang sesuai.

Pada saat yang sama, sejumlah LSM, khususnya di Amerika Serikat, telah menghimbau perusahaan untuk menghindari kayu yang berasal dari hutan yang tetap utuh atau disebut juga hutan yang terancam (EF, *Endangered Forest*) dan, bekerjasama dengan World Resources Institute, telah mengembangkan sejumlah kriteria untuk mendefinisikannya (lihat www.wri.org/wri). Di masa lalu telah ada kepedulian yang sama untuk hutan 'yang pertumbuhannya lama', suatu istilah yang didefinisikan kurang tepat, meskipun konsep 'pertumbuhan lama' saat ini disatukan dalam kriteria EF.

Perusahaan perlu mengetahui apakah ada HCVF dimana kayu mereka berasal. Pada beberapa kasus, khususnya di daerah tropis, analisis untuk menentukan status suatu hutan sesuai dengan kriteria HCVF dari EF tidak akan diselesaikan. Oleh karena itu perusahaan memilih untuk mengeluarkan kayu dari rantai suplai mereka yang berasal dari daerah tertentu selagi analisis seperti ini dilengkapi atau lebih memilih untuk mendukung secara proaktif analisis seperti ini di daerah dimana kayu mereka berasal. Perusahaan seperti ini perlu mengidentifikasi kayu dari hutan seperti ini dalam kategori 'kayu yang tak diinginkan', dan mengambil langkah-langkah aktif untuk menghilangkannya.

ii) **Proyek konversi hutan**

Konversi hutan alam ke pertanian atau penggunaan areal lainnya bukan berarti tidak sah, ini juga bukan 'pengelolaan hutan yang baik' karena hutan yang dipermasalahkan tidak memiliki prospek untuk dikelola secara berkelanjutan karena hutan-hutan ini dirusak bersamaan dengan sifat-sifat biodiversitas yang tidak dapat dipisahkan. Pada beberapa kasus, konversi hutan memiliki dampak sosial yang signifikan karena masyarakat lokal yang mengandalkan hutan alam untuk kehidupan mereka tidak dapat lagi mencukupi kebutuhan mereka sendiri jika hutan tersebut hilang.

Selanjutnya perusahaan dapat memilih untuk mengeluarkan kayu yang dihasilkan dari proyek konversi hutan, sah atau tidak, dan kayu yang berasal dari sumber tersebut masuk kedalam 'kategori kayu yang tak diinginkan lainnya'.

iii) Proyek pembebasan bendungan

Salah satu contoh spesifik dari kelayakan konversi hutan adalah memiliki kategori spesifik – proyek pembebasan bendungan. Proyek bendungan merupakan proyek konversi terakhir karena benar-benar tidak ada prospek lagi bagi hutan tersebut untuk kembali begitu bendungan dibanjiri aliran air. Hal ini bukan berarti proyek bendungan itu buruk akan tetapi keputusan apapun untuk menggunakan kayu yang berasal dari proyek seperti ini seharusnya diambil dari sudut pandang yang lebih luas khususnya tentang suatu jasa proyek sosial dan lingkungan. Telah banyak terjadi pembersihan lahan dan penebangan yang tidak sah, khususnya di negara tropis, atas nama proyek pembebasan bendungan dan banyaknya kayu yang memasuki rantai suplai menjadi pertimbangan bahwa sesungguhnya yang terjadi adalah pembersihan area hutan diluar proyek pembuatan bendungan.

Perusahaan selanjutnya dapat memilih untuk mengeluarkan kayu yang berasal dari proyek tertentu atau semua proyek pembebasan bendungan dengan menempatkannya sebagai kategori ‘kayu yang tak diinginkan lainnya’.

iv) Kayu yang berasal dari manapun yang seharusnya tidak berada dalam rantai suplai

Perusahaan dapat memutuskan untuk mengeluarkan kayu yang berasal dari sumber manapun yang mereka pilih seperti area pasokan dimana pemanenan kayu dikaitkan dengan pelanggaran hak asasi manusia, konflik bersenjata atau pelanggaran sanksi perdagangan Perserikatan Bangsa Bangsa. Begitu ada kebijakan perusahaan yang mendefinisikan apa yang dapat dan tidak dapat diterima, maka perusahaan itu dapat menerapkan sistem untuk secara aktif mengeluarkan kayu apapun yang berasal dari sumber yang tak diinginkan.

Cara yang baik menggabungkan semua ini dalam bentuk yang terpadu adalah mengenali kategori asal kayu yang perusahaan anda akan dan tidak akan menerima. Sebagai contoh, anda dapat mengenal 4 kategori khusus dalam Kebijakan Kayu anda:

Sumber kayu FSC (FSC)	Kayu yang dipanen dari suatu hutan yang dikelola sesuai dengan standar FSC
Sumber kayu transisi (TWS)	Kayu yang dipanen dari suatu hutan yang memiliki program yang aktif dan dapat dipercaya untuk mencapai sertifikasi FSC, yang lebih disukai dipantau oleh pihak ketiga yang independen

Sumber kayu diketahui sah (KLS)	Kayu yang dipanen dari hutan yang diketahui 100% sah tetapi sejauh ini belum menerapkan suatu program untuk mencapai sertifikasi
Sub-kategori:	HCVF
Sub-kategori:	Proyek konversi hutan
Sub-kategori:	Proyek pembebasan bendungan
Sub-kategori:	Kayu yang berasal dari area tertentu yang bermasalah
Sumber kayu tidak diketahui (UWS)	Kayu yang berasal dari sumber yang tidak diketahui, dianggap yang tidak sah

Dalam menentukan alur dasar rantai suplai anda, anda akan mengidentifikasi jangkauan wilayah sumber yang luas di bawah kategori/sub-kategori yang ada. Dalam membuat Kebijakan Kayu anda, anda dapat menggambarkan garis penerimaan dimanapun anda memilih. Sebagai contoh, anda dapat memilih untuk menerima kayu FSC, TWS, dan KLS tetapi menggambarkan garis untuk mengeluarkan kayu dari HCVF yang diketahui, proyek konversi hutan, kayu yang berasal dari area bermasalah tertentu yaitu UWS.

Lampiran 2: Cerita TFT

Pada September 1998 LSM Inggris Global Witness menerbitkan bukti kuat bahwa sejumlah besar kayu Kamboja yang dipanen secara yang tidak sah diekspor ke Vietnam, dibuat menjadi perabot kebun dan diekspor ke pasar Eropa. Kampanye LSM di Eropa mengangkat berita tersebut dan menyerang retailer terkemuka yang menampung produk tersebut. LSM membidik retailer terbesar di negara-negara tertentu mereka karena merekalah salah satu yang memungkinkan untuk memperoleh perhatian media. Hampir semua retailer besar mempunyai sebuah supplier utama, ScanCom International.

ScanCom, sebuah perusahaan Denmark, beroperasi dari basisnya di HCM City dan menggunakan Contract Manufacturers (CMs) untuk memproduksi dan mengekspor produknya. CM membeli semua bahan baku kayunya sendiri sehingga ScanCom tidak memiliki kontrol atas sumber. Tak satupun CM tersebut tersertifikasi COC dan tak satupun yang memiliki prosedur WOC untuk verifikasi legalitas input bahan baku. Ketika pelanggan ScanCom mendatangnya untuk menjamin bahwa mereka tidak menerima kayu yang tidak sah, tetapi ScanCom tidak dapat memberikannya. ScanCom dihadapkan pada skenario kasus terburuk – tidak mengetahui dari mana kayu mereka berasal dan ada implikasi serius dari ketidaksahan dan pelanggaran hak asasi manusia yang melanda negara dimana kayu tersebut diduga berasal. Pelanggan ScanCom sangat memahami kepedulian terhadap hal ini dan meminta agar dilakukan sesuatu untuk mengoreksi situasi tersebut secepatnya. ScanCom mempunyai masalah utama – resiko kehilangan pelanggan terbesarnya serta keseluruhan bisnisnya jika tak dapat membuktikan melalui audit pihak ketiga yang independen bahwa semua kayu yang tidak sah telah dikeluarkan dari rantai suplainya.

ScanCom tahu bahwa perusahaan tersebut kurang trampil dalam menerapkan sistem COC dan WOC – pada saat itu mereka tidak dapat melakukan apapun. Karenanya mereka menghubungi WWF untuk mendapatkan nasehat dan WWF menyarankan agar mereka mempekerjakan seorang konsultan untuk membantu, yang mereka lakukan pada Januari 1999. ScanCom juga membuka suatu dialog dengan berbagai LSM yang menyerangnya, tanpa pengecualian mengatakan – dapatkan sendiri kayu FSC! Pada saat itu, dan bahkan hingga sekarang, hanya sedikit dari total areal hutan alam yang bersertifikat FSC di Asia dan ScanCom dengan cepat mempelajari apa itu hutan yang disertifikasi, yang tidak akan cukup memenuhi kebutuhan kayunya.

ScanCom dan pelanggannya perlu mengambil tindakan dengan cepat untuk menandai usaha mereka untuk meluruskan situasi ini. Mereka memutuskan akan bekerja sama dan selanjutnya memerlukan kayu FSC dan pada Desember 1998, ScanCom memperoleh semua volume yang tersedia dari suatu pelelangan yang pada saat itu merupakan satu-satunya hutan alam bersertifikat FSC di Asia (hutan Deramakot, Sabah Malaysia)

untuk menunjukkan LSM dan pelanggannya tentang keseriusannya. Mereka juga memerlukan kayu yang sah, kayu transisi. Mereka perlu sistem COC dan WOC dan mereka perlu mengembangkan suatu Kebijakan Kayu dan menerapkan prosedur perolehan kayu sesuai target untuk memenuhi tujuan Kebijakan Kayu. ScanCom dan pelanggan utamanya mendirikan Tropical Forest Trust atau TFT untuk membantu mereka mencapai sasaran ini.

TFT didirikan pada bulan Maret 1999 dengan tujuan utamanya mendapatkan lebih banyak hutan alam yang disertifikasi FSC di Asia dan membantu ScanCom dan pelanggannya mendapatkan kayu dari hutan-hutan tersebut ke dalam rantai suplai mereka sementara pada saat yang sama mereka mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan. TFT juga merupakan kendaraan yang mereka gunakan untuk mengkomunikasikan kemajuan yang dicapai berkaitan dengan LSM.

Dengan mendirikan dan bergabung dengan TFT, ScanCom dan pelanggannya menetapkan sendiri target yang pada 1 April 2001 – hanya dua tahun sesudahnya – mereka memiliki sistem COC dan WOC yang, melalui audit independen pihak ketiga, akan memverifikasi bahwa mereka telah sukses mengeluarkan kayu yang tidak sah dari rantai suplai mereka. Pada saat ini, ScanCom menggunakan lebih dari 45 CM yang menghabiskan sekitar 80,000m³ input kayu bulat untuk menghasilkan produknya – benar-benar suatu tantangan.

Pada bulan Maret 1999, ScanCom mengundang SGS Vietnam untuk melakukan pra-penilaian COC pada tiga pabrik yang dipilih untuk memproses kayu FSC yang telah diperoleh. Laporan tersebut menggambarkan sesuatu yang sangat tidak menyenangkan bagi prospek mendapatkan pabrik yang dapat disertifikasi. Tiga bulan kemudian SGS diundang untuk suatu penilaian penuh, pada bulan Mei 1999, dan yang mengejutkan auditor adalah ketiga pabrik tersebut (setelah mengikuti suatu program pelatihan intensif dari ScanCom) terbukti dengan sukses menerapkan sistem yang sesuai dan mendapatkan sertifikasi COC. Ini merupakan pabrik-pabrik yang mendapatkan sertifikasi COC pertama di Vietnam dan produk FSC pertama yang diproduksi di Vietnam.

Pada bulan Juli 1999, ScanCom merekrut penasehat konsultannya menjadi Direktur Pengelola (MD) untuk operasi Vietnamnya dan Manajer Lingkungan untuk perusahaan tersebut. MD juga bertindak sebagai Direktur Eksekutif paruh-waktu TFT dan sebagai Pimpinan Proyek ScanCom yang bertanggung jawab untuk mengantarkannya mencapai target pada April 2001. MD merekrut Tim Audit Internal (IAT) yang merancang sistem WOC dan memperluas program pelatihan COC ScanCom untuk CM-nya.

IAT juga menetapkan tugas pengerjaan alur dasar rantai suplai – dari mana kayu perusahaan berasal? Banyak pekerjaan diambil untuk mengamankan dokumen asal kayu dari mitra suplai ScanCom – CM-nya dan para pedagang yang mensuplai kayu mereka. Hal ini membuktikan suatu proses pembelajaran yang melelahkan. Tak satupun CM ingin terpisah dengan dokumen asal kayu mereka dan pada hampir semua kasus dokumen-dokumen tersebut kurang lengkap dan tidak mencukupi sebagai bukti legalitas. Para pedagang kayu dan perantara dalam proses tersebut tidak berminat untuk bekerja sama. ScanCom berharap bahwa alurdasarkan akan menuntun kembali ke hutan di wilayah yang akan menjadi target bantuan TFT. ScanCom dan pelanggannya membayar 2% dari harga FOB untuk setiap produk yang tidak bersertifikasi FSC yang mereka perdagangkan kepada TFT dan dana ini digunakan untuk menyediakan saran dan bimbingan untuk para manajer hutan dimana perusahaan mendapatkan kayu untuk membantu mereka mencapai sertifikasi FSC. Saat ini terbukti tidak mungkin menemukan hutan mana yang memasok kayu tersebut.

Pada September 1999, ScanCom memformalkan Kebijakan Kayunya dan pada bulan Desember 1999 mulai membeli kayunya sendiri, sehingga melangkahi perantara dan para pedagang kayu. Bulan Maret 2000, ada tambahan tiga CM yang disertifikasi COC. September 2000, 20 CM telah disertifikasi COC dan prosedur WOC yang ketat telah dilaksanakan. CM masih berusaha memperoleh kayu, tetapi sebelum kayu ini digunakan dalam produksi ScanCom keseluruhan dokumen harus ditunjukkan dan ditandatangani oleh IAT.

Tanggal 1 April 2001, ScanCom dan pelanggannya telah mencapai targetnya. ScanCom telah mengurangi jumlah CM menjadi 35, yang kesemuanya mendapat sertifikasi COC yang diakreditasi oleh auditor pihak ketiga FSC. Prosedur WOC yang ketat ini berfungsi sebagaimana program pengadaan kayu ScanCom, dan TFT telah memulai aktifitas pada dua unit manajemen hutan untuk membantu mereka mencapai sertifikasi FSC. Tidak semua hutan dimana ScanCom membeli kayunya telah memfungsikan sistem COC tetapi pemeriksaan dokumen yang ketat dan komunikasi dengan stakeholder di negara dimana kayu tersebut berasal memberikan kenyamanan bagi perusahaan yang kayunya sah. Lebih banyak pekerjaan yang perlu dibereskan dengan hutan dan TFT telah melakukannya. Pada bulan Juli 2002, proyek pertama TFT mendapatkan sertifikasi FSC dan proyek lainnya telah menerapkan sistem COC dari tunggul kayu hingga pelabuhan. Pada saat yang sama, ScanCom telah meningkatkan volume kayu FSC yang diperolehnya dan pada beberapa kasus pelanggannya saat ini mengambil 100% pengiriman meubel FSC.

ScanCom dan pelanggannya menghadapi suatu prospek yang menakutkan pada akhir 1998. Hanya dalam dua tahun mereka dapat mentransformasi rantai suplai mereka dari kekacauan sempurna menjadi kontrol ketat dan legalitas yang dapat diverifikasi. Sistem yang buruk masih ada sehingga ScanCom dan pelanggannya harus mempertahankan kewaspadaan secara terus menerus atau pekerjaan yang baik akan sia-

sia. Walaupun demikian contoh dari mereka membuktikan bahwa masih mungkin mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan lainnya dari rantai suplai yang benar-benar kompleks. Itulah contoh kehidupan yang nyata dan merupakan pencapaian yang sukses dan signifikan.

WWF International menandai pencapaian tersebut dengan memberi TFT dan anggota-anggotanya penghargaan pada Earth award, penghargaan lingkungan tertingginya pada Maret 2001.

Kotak 1 Apakah Kayu Yang Sah Berbiaya Tinggi?

Kayu yang sah sering berbiaya lebih tinggi karena semua pajak dan royalti telah dibayarkan sesuai dengan hukum negara. Betapa sulit untuk mengatakannya akan tetapi bervariasi secara luas tergantung pada seberapa besar penyuaipan dan 'biaya' yang harus dibayarkan oleh pedagang kayu yang tidak sah untuk mengamankan stoknya. Aturan umumnya berada antara 10 dan 15%.

Perusahaan yang secara tiba-tiba menyadari mereka menggunakan kayu yang tidak sah selalu takut untuk mengambil tindakan mengeluarkannya karena mereka takut harga produk akhir mereka akan meningkat, membuat mereka tidak kompetitif terhadap pesaingnya yang masih menggunakan kayu yang tidak sah. Ketakutan ini sering tidak dibenarkan karena ada pengurangan biaya yang diperoleh dengan menerapkan prosedur penanganan kayu yang layak yang membuat fasilitas pengolahan menjadi lebih efisien dan dengan menggunakan kayu dengan mutu yang baik. Kayu yang tidak sah biasanya ditinggal di hutan untuk beberapa bulan, bahkan tahunan sehingga ketika mencapai fasilitas pengolahan kualitasnya telah menurun. Tabel di bawah ini menunjukkan contoh nyata perbedaan rendemen yang dicapai fasilitas pengolahan di Vietnam dengan menggunakan kayu gelondongan yang baru saja ditebang secara sah. Meskipun kayu gelondongan yang sah berharga US\$15/m³ atau 8% lebih mahal dari kayu yang tidak sah, karena kualitasnya yang lebih baik, mereka memiliki rendemen yang lebih tinggi sehingga harga kayu gergajian adalah US\$62.50/m³ atau 16% lebih rendah. Hal ini sangat nyata dan secara signifikan mengurangi biaya dan banyak orang tidak mempertimbangkan keuntungan ini ketika khawatir tentang apakah mereka harus melakukan yang sah.

KAYU YANG TIDAK SAH			KAYU YANG SAH		
Harga kayu gelondongan (US\$/m³)	Rendemen %	Biaya ekivalen kayu gergajian (US\$/m³)	Harga kayu gelondongan (US\$/m³)	Rendemen %	Biaya ekivalen kayu gergajian (US\$/m³)
185	40	462.50	200	50	400

Sistem COC membuat fasilitas pengolahan lebih efisien karena meminta aliran bahan baku yang lancar pada tahap pengolahan dimana sebelumnya hal ini tidak pernah ada. Dalam prakteknya, sistem COC umumnya berarti lingkungan kerja yang lebih bersih dan lebih aman dan fokus yang lebih besar pada rendemen dan efisiensi. Sistem COC memberitahu perusahaan seberapa banyak kayu yang terbuang percuma dan mungkin jumlahnya mencengangkan. Sistem COC selanjutnya seringkali menuntun pada penggunaan bahan baku yang lebih hati-hati dan mengkombinasikannya dengan sistem produksi yang lebih efisien dan lebih menyenangkan, pekerja lebih aman, dapat menghasilkan pengurangan biaya produksi yang signifikan.

Tanpa mempedulikan pengurangan biaya, paksaan permintaan legalitas semakin meningkat dan sesegera mungkin seluruh sektor perlu membuktikan legalitas untuk memenuhi persyaratan regulasi seperti mengamankan lisensi 'sosial' untuk berdagang. Mengamankan pengurangan biaya untuk kompensasi biaya bahan baku yang meningkat dan bisnis anda akan berada dalam bentuk yang baik pada regulasi mendatang dan dalam lingkungan Tanggung Jawab Sosial Bersama.

Kotak 2 Perbedaan antara COC dan WOC

Banyak orang yang menganggap bahwa jika suatu fasilitas pengolahan mendapat sertifikasi COC, maka kayu yang digunakan pasti sah. Bukan berarti seperti itu. Sistem COC merupakan sistem yang menangani bahan baku yang memudahkan anda menelusuri kembali kayu dalam suatu produk hingga ke input bahan baku tertentu, misalnya kayu gelondongan. Jika kayu gelondongan tersebut dipanen dan diangkut secara sah, sangat baik; tetapi jika kayunya yang tidak sah, sistem COC hanya dapat memverifikasi bahwa produk anda diproduksi dari kayu gelondongan itu, tidak dapat membuktikan legalitas.

Sistem WOC di sisi lain merupakan sistem dokumen yang berfokus pada verifikasi legalitas kayu gelondongan. Kayu gelondongan harus disertai oleh sejumlah dokumen sah yang dapat diverifikasi yang bisa mencerminkan bahwa kayu gelondongan berasal dari tempat yang supplier katakan dan dipanen dengan kepatuhan legalitas penuh. Salah satu cara mendapatkan dokumen untuk suatu kargo kayu gelondongan yang akan memasuki fasilitas pengolahan yang mendapatkan sertifikasi COC, akan tetapi apakah dokumen sesuai dengan kargo tersebut? Apakah berisi informasi yang cukup untuk verifikasi bahwa kayu gelondongan dipanen dan diangkut secara sah ke tempat sekarang? Adakah kayu gelondongan dalam kargo yang tidak terdaftar dalam dokumen?

Jika anda ingin membuktikan legalitas, memiliki sistem COC yang didefinisikan secara menyempit yang menyederhanakan penelusuran arah aliran kayu melalui suatu fasilitas pengolahan tidaklah cukup. Untuk verifikasi legalitas, anda perlu sistem WOC yang bekerja sebagai tandem sistem yang mendapatkan sertifikasi COC (lihat Langkah 5: Mengambil Tindakan).

Kotak 3 Kebijakan Perusahaan untuk Produk Kayu yang Baik

Kebijakan Perusahaan untuk Produk Kayu yang Baik

24 Mei 2002

'Perusahaan Produk Kayu yang Baik berjanji sendiri pada [sistem sertifikasi yang diidentifikasi] sebagai satu-satunya standar pengelolaan hutan yang baik yang dapat diterima secara global.

Pada (bulan) 200v, kami hanya akan menggunakan kayu yang berasal dari hutan [x] yang disertifikasi. Untuk hal itu kami akan memprioritaskan kayu kami membelinya pada perusahaan yang jelas-jelas mencoba melakukan [x] sertifikasi melalui suatu program independen seperti yang didukung oleh Tropical Forest Trust.

Perusahaan Produk Kayu yang Baik akan mengeluarkan semua kayu yang tidak sah dan semua kayu yang berasal dari pembebasan bendungan dan proyek konversi hutan lainnya dari rantai suplainya pada (bulan) 200x.

Pada(bulan) 200w, semua produk kayu yang diperdagangkan oleh Perusahaan Produk Kayu yang Baik akan diproduksi dalam pabrik yang mendapatkan sertifikasi COC.

Kotak 4 Sertifikat Asal – Cara cepat untuk memeriksa legalitas

Jika perusahaan anda memiliki kontrak untuk membeli produk akhir yang dibuat menggunakan kayu tropis alami dari suatu pabrik di Asia Tenggara atau China, beresiko bahwa kayu yang digunakan dalam produk tersebut telah ditebang secara yang tidak sah di Indonesia. Bagaimana anda bisa mengatakannya?

Semua pengapalan kayu gelondongan atau kayu gergajian yang tiba pada pelabuhan manapun pasti didukung oleh sejumlah dokumen yang mencakup Bill of Lading, Sertifikat Asal, sertifikat karantina (Phytosanitary), kontrak, dan faktur komersial (commercial invoice) untuk membuktikan bahwa kayu gelondongan tersebut dibeli oleh pihak pengimpor, ringkasan daftar pengiriman (packing list) dan daftar kayu gelondongan.

Pemeriksaan cepat yang pertama untuk legalitas adalah melihat pada Sertifikat Asal. Itu harus selalu dikeluarkan oleh seorang pejabat pemerintah yang bertanggung jawab seperti Departemen Kehutanan setempat dan bukan Kamar Dagang setempat. Sertifikat Asal manapun yang dikeluarkan oleh Kamar Dagang harus menimbulkan kecurigaan serius atas legalitas dan mendorong pemeriksaan lebih jauh. Ia harus diberi tanggal dan dicap dengan cap pejabat pemerintah. Harus menyebutkan volume yang dikapalkan, spesies apa, dari mana, oleh siapa, kepada siapa, tanggal berapa, dan kapal yang mana.

Meskipun dikeluarkan oleh seorang pejabat pemerintah, tidak ada jaminan legalitas karena dokumen seperti ini dapat dibeli. Merupakan awal yang baik jika anda dapat memverifikasi bahwa dokumen tersebut benar-benar diterbitkan dengan mengunjungi kantor pejabat pemerintah dan meminta melihat catatan untuk membuktikan bahwa sertifikat tersebut benar dikeluarkan di kantor tersebut. Jika demikian, akan tercatat dalam daftar tersebut. Jika tidak, maka anda dapat berasumsi bahwa seseorang telah membuat cap sendiri dan mengeluarkan dokumen palsu. Menelusuri nomor pengenalan yang khas dari daftarnya pada taraf berikutnya dari birokrasi pemerintah akan memberitahu anda apakah pajak dan royalti telah dibayarkan.

Melampaui pemeriksaan sederhana lebih banyak lagi pekerjaan investigatif yang dapat dilakukan, khususnya dengan daftar kayu gelondongan, tetapi memeriksa siapa yang mengeluarkan Sertifikat Asal anda akan senantiasa membuka 90% cerita tersebut.

Rencana Kerja Perusahaan Kayu yang Baik untuk menghilangkan Kayu Yang Tidak Sah dan Yang Tak Diinginkan Lainnya

Contoh Rencana Kerja ini, dikembangkan untuk perusahaan fiktif yang menganggap perusahaan tersebut memiliki kebutuhan bahan baku kayu tahunan sekitar 100,000 m³ kayu gelondongan. Dianggap bahwa target yang ingin dicapai adalah mengeluarkan kayu yang tidak sah dan yang tak diinginkan dari rantai pasokan perusahaan setelah dua tahun.

Laangkah		Tahun 1				Tahun 2				Tahun 3			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	Bangun Tim												
	1.1	Angkat Pemimpin Proyek											
	1.2	Kembangkan Rencana Kerja											
	1.3	Rekrut dan latih IAT											
	1.4	Komunikasikan tujuan proyek ke seluruh staf											
	1.5	Komunikasikan tujuan proyek ke mitra rantai suplai											
2	Program Komunikasi												
	2.1	Kenali stakeholder kunci proyek											
	2.2	Buka dialog dengan stakeholder: sampaikan/dengarkan											
	2.3	Kirimkan stakeholder rencana kerja											
	2.4	Kirimkan laporan kemajuan proyek											
3	Rantai Suplai Dasar												
	3.1	Tentukan sruktur rantai suplai											
	3.2	Tentukan kualitas rantai suplai											
	3.3	Tentukan skala rantai suplai											
	3.4	Konsultasikan secara luas dengan semua stakeholder/ahli											
4	Kebijakan Kayu												
	4.1	Konsep Kebijakan Kayu											
	4.2	Konsultasikan secara luas											
	4.3	Rampungkan Kebijakan											
	4.4	Munculkan kepedulian terhadap kebijakan diantara staf, mitra suplai											
5	Ambil Tindakan												
	5.1	Program Pengadaan Kayu Sesuai Target											
	5.1.1	Kenali FMU yang sesuai spesifikasi Kebijakan Hutan											
	5.1.2	Organisasikan agar kayu anda diperoleh hanya dari FMU ini											
	5.2	Sistem COC											
	5.2.1	Implementasikan COC dalam fasilitas pengolahan anda											
	5.2.2	Implementasi/pantau COC dalam fasilitas mitra suplai anda											
	5.2.3	Kembangkan suatu program dengan FMU											
	5.2.4	Program monitoring IAT untuk memeriksa kemajuan											
	5.3	Pengendalian Asal Kayu (WOC)											
	5.3.1	Didik mitra suplai pada dokumen yang benar											
	5.3.2	Pengumpulan dokumen untuk semua kayu yang digunakan											
	5.3.3	Monitor dan periksa lokasi											
	5.4	Audit Pihak Ketiga											
	5.4.1	Fasilitas pengolahan sendiri audit pihak ketiga											
	5.4.2	Fasilitas pengolahan mitra suplai audit pihak ketiga											
	5.5	Laporan Progres											
6	Capai Target												
	6.1	Kayu yang tidak sah & yang tak diinginkan dikeluarkan dari rantai suplai											
	6.2	Pencapaian pasar											
	6.3	Tinjau ulang implementasi/monitor sistem											
	6.4	Revisi/perbaharui Kebijakan Kayu											

Penyedia Bantuan Eksternal

The Tropical Forest Trust: www.tropicalforesttrust.com

Skema Sertifikasi:

The Forest Stewardship Council (FSC) www.fscoax.org

Badan sertifikasi yang diakreditasi FSC:

- Soil Association (UK): www.soilassociation.org
- GFA Terra Systems (Germany): www.gfa-certification.de/english
- ICILA (Italy): www.icila.org
- South African Board of Standards: www.sabs.co.za
- Silva Forest Foundation (Canada): www.silvafor.org
- Institut für MarkÖkologie IMO: www.imo.ch
- SKAL (The Netherlands): www.skal.com
- BM Trada (UK): www.bmtrada.com
- SGS Forestry Qualifor: www.qualifor.com
- Rainforest Alliance Smartwood: www.smartwood.org
- Scientific Certification Systems: www.scsl.com/forestry.shtml
- Eurocertifor: www.eurocertifor.com

Finnish Forest Certification System: www.ffcs-finland.org/eng/index.htm

Lembaga Ekolabel Indonesia: www.lei.or.id

Pan European Forest Certification Council (PEFC): www.pefc.org

Sustainable Forestry Initiative (SFI) (US): goodforest.com/

LSM

WWF Global Forest & Trade Network www.panda.org/forestandtrade/index.html

World Resources Institute www.wri.org/wri

Global Forest Watch: www.globalforestwatch.org

Pergerakan Hutan hujan dunia. Mencakup beberapa links ke situs LSM dunia dan antarpemerintah: www.wrm.org.uy

WWF International untuk semua alamat website kantor national WWF (WWF Germany membuat suatu database hutan dunia yang disertifikasi FSC): www.wwf.org dan informasi hutan pada

	www.panda.org/forests4life
IUCN:	www.iucn.org
Friends of the Earth International:	www.foei.org
Greenpeace:	www.greenpeace.org
Global Witness (UK):	www.globalwitness.org
Forest Watch:	www.globalforestwatch.org/english/index.htm
Nepenthes (Denmark):	www.nepenthes.dk
Robin Wood (Germany):	www.robinwood.de
Rainforest Foundation:	www.rainforestfoundation.org/
Swedish Society for Nature Conservation (SNF):	www.snf.se/english.cfm
Walhi (indonesia):	www.walhi.or.id
Rainforest Action Network (US):	www.ran.org
Dogwood Alliance (US):	www.dogwoodalliance.org
Burma Action Group:	www.burmacampaign.org.uk
Taiga Rescue Network:	www.taigarecue.org
Just World Trading:	www.oneworld.org
FERN:	www.fern.org

Down to Earth: kampanye internasional untuk keadilan ekologi di Indonesia:

	http://dte.gn.apc.org/
International Alliance of Tribal and Indigenous Peoples of the Tropical Forests:	http://iaip.gn.apc.org/
Forests.org:	http://forests.org/links/
Forest Peoples Programme:	http://www.forestpeoples.org
Human Rights Watch:	www.hrw.org
Amnesty International:	www.amnesty.org

Organisasi Dagang:

- Daftar organisasi dagang dan moral dan inisiatif bisnis berkelanjutan diberikan pada: www.efi.fi/cis/english/links.phtml#trade
- Timber Trade Federation (UK): www.ttf.co.uk
- Certified Forest Products Council (US): www.certifiedwood.org/

Perusahaan Konsultasi Internasional:

- ERM: www.erm.com
- URS Forestry: www.urs.com.au/spec/aust_bus-forestl.asp
- Pira International: www.pira.co.uk
- H.A. Simons: www.simonsinternational.com
- Jaakko Poyry: www.poyry.com
- LTS International www.ltsi.co.uk
- FORM Ecology Consultants www.forminternational.nl
- ProForest www.ProForest.net
- Inter Cooperation www.intercooperation.ch
- NEPCon www.nepcon.dk
- GFA Terra Systems GmbH www.gfa-group.de

Lain-lain:

- The European Forest Resource Database-Pelayanan Informasi Sertifikasi: www.efi.fi
- Commonwealth Forestry Association: www.cfa-international.org/
- Directory of Forest Products, Wood Science & Marketing: www.forestdirectory.com
- FAO-Forestry: www.fao.org/forestry
- International Tropical Timber Organisation (ITTO): www.itto.or.jp/Index.html
- Forest World: www.forestworld.com/welcome.cfm
- Forestry.com: www.forestry.com/cgi-bin/theforum/dcboard.cgi
- UN/ECE Timber Committee: www.unece.org/trade/timber/Welcome.html
- World Forest Institute: www.worldforestry.org
- Woodworking International: www.harnisch.com