



Siaran Pers

Carbon Dated: pemasok Indonesia berisiko kehilangan ekspor senilai 25 miliar dolar AS bila emisi karbon tidak dipangkas

Studi baru dari Standard Chartered mengungkapkan bahwa perusahaan-perusahaan multinasional (MNC) akan memutuskan hubungan dengan pemasok-pemasok yang gagal mengurangi emisi karbon, dengan 78% perusahaan-perusahaan tersebut berencana untuk memutuskan hubungan dengan pemasok yang membahayakan rencana transisi karbon mereka di 2025.

14 Juni 2021, Jakarta – Bagi para pemasok Indonesia yang gagal untuk bertransisi sejalan dengan mitra MNC mereka, hal ini berarti kehilangan pemasukan ekspor sebesar 25,6 miliar Dolar AS. Namun demikian, studi yang bertajuk **Carbon Dated** ini juga mengungkapkan adanya peluang sebesar 1,6 triliun Dolar AS bagi para pemasok yang menjalankan dekarbonisasi sejalan dengan rencana nol karbon bersih (*net zero*) para MNC.

Menurut studi Carbon Dated, yang melihat risiko dan peluang bagi pemasok di pasar negara berkembang dan berkembang pesat seiring transisi perusahaan besar ke nol karbon bersih, 15% MNC telah mulai meninggalkan pemasok yang mungkin menggagalkan rencana transisi mereka. Secara total, MNC berharap untuk mengecualikan 35% dari pemasok mereka saat ini, sejalan dengan upaya para MNC tersebut untuk menjauh dari karbon.

Studi ini juga menemukan bahwa:

- Emisi rantai pasokan menyumbang rata-rata 73% dari total emisi MNC.
- Lebih dari dua pertiga (67%) MNC mengatakan mengatasi emisi rantai pasokan adalah langkah pertama dalam transisi nol karbon bersih mereka, daripada berfokus pada keluaran karbon mereka sendiri.
- Pemasok di 12 pasar negara berkembang dan berkembang pesat dapat berbagi bisnis senilai 1,6 triliun Dolar AS jika mereka dapat tetap menjadi bagian dari rantai pasokan para MNC.
- 89% MNC dengan rantai pasokan di Indonesia telah menetapkan target pengurangan emisi untuk pemasok mereka, dan meminta pengurangan rata-rata 32% pada tahun 2025.

Revolusi rantai pasokan nol karbon bersih

Berpacu dengan waktu untuk mencapai tujuan nol karbon bersih mereka, MNC meningkatkan tekanan pada pemasok mereka untuk menjadi lebih berkelanjutan, dengan perusahaan yang berbasis di pasar negara berkembang dan berkembang pesat menghadapi tantangan terbesar.

Sekitar 64% MNC percaya pemasok dari pasar negara berkembang menghadapi tantangan lebih besar dengan transisi nol karbon bersih mereka dibandingkan para pemasok dari pasar maju. Lebih lanjut, 57% MNC siap untuk menggantikan pemasok dari pasar berkembang dengan pemasok dari pasar maju untuk membantu transisi mereka.

MNC khawatir bahwa pemasok pasar negara berkembang gagal mengimbangi karena dua alasan utama: pengetahuan yang tidak memadai dan data yang tidak memadai. Sekitar 56% MNC percaya bahwa kurangnya pengetahuan di kalangan pemasok pasar negara dari berkembang (41% untuk pemasok pasar negara maju) adalah penghalang untuk dekarbonisasi.

Sementara MNC berjuang dengan kualitas data, dua pertiga menggunakan sumber data sekunder untuk menutup kesenjangan yang ditinggalkan oleh survei emisi pemasok dan 46% mengatakan bahwa data yang tidak dapat diandalkan dari pemasok adalah penghalang untuk mengurangi emisi.

Risiko dan imbalan

Studi ini juga mengungkapkan bahwa pendekatan yang diambil oleh MNC saat ini dapat menciptakan peluang sebesar 1,6 triliun Dolar AS untuk klub nol karbon bersih, yaitu perusahaan-perusahaan yang mengurangi emisi sejalan dengan rencana nol karbon bersih MNC.

Ini merupakan peluang besar bagi pemasok yang berfokus pada nol karbon bersih di 12 negara dalam penelitian ini, tetapi juga mengkuantifikasi potensi kerugian bagi perusahaan yang tidak menerapkan transisi nol karbon bersih.

Negara	Pemasukan ekspor tahunan yang terancam
China	512.3 miliar Dolar AS
India	73.7 miliar Dolar AS
Hongkong	205.5 miliar Dolar AS
Singapore	146.6 miliar Dolar AS
South Korea	142.5 miliar Dolar AS
Uni Emirat Arab	119.6 miliar Dolar AS

Malaysia	65.3 miliar Dolar AS
Nigeria	34.3 miliar Dolar AS
Afrika Selatan	33.7 miliar Dolar AS
Indonesia	25.6 miliar Dolar AS
Bangladesh	18.7 miliar Dolar AS
Kenya	3.9 miliar Dolar AS

MNC juga bersedia membayar lebih untuk produk dan layanan nol karbon bersih. Sekitar 45% mengatakan mereka bersedia membayar di harga premium (atau sekitar 7% di atas harga rata-rata), untuk produk atau layanan dari pemasok nol bersih.

Karbon, kolaborasi dan kompromi

MNC sedang menjajaki cara lain untuk membantu transisi pemasok mereka ke nol karbon bersih. Sekitar 47% menawarkan status pemasok pilihan – yang memberikan keuntungan penjualan – kepada pemasok berkelanjutan, dan 30% menawarkan harga khusus.

Beberapa MNC melangkah lebih jauh, menawarkan hibah atau pinjaman kepada pemasok mereka untuk berinvestasi dalam pengurangan emisi (18%) atau pengumpulan data (13%).

Bagaimana para MNC mendukung para pemasok mencapai nol karbon bersih?	Persentase
Menawarkan status pemasok pilihan kepada para pemasok berkelanjutan	47%
Berinvestasi di teknologi-teknologi baru mewakili para pemasok mereka	46%
Membantu mengedukasi mereka dalam strategi efisiensi energi yang efektif	37%
Membantu mengedukasi mereka untuk mengurangi limbah hasil produksi	36%
Memberikan akses kepada spesialis industri yang akan membantu para pemasok untuk mengurangi emisi	35%
Berinvestasi di infrastruktur energi bersih di pasar lokal para supplier	31%
Harga khusus untuk para pemasok berkelanjutan yang terukur	30%
Hibah atau pinjaman untuk berinvestasi dalam mengurangi emisi dari kegiatan operasional	18%
Hibah atau pinjaman untuk berinvestasi di data koleksi	13%

Bill Winters, *Group Chief Executive*, Standard Chartered mengatakan: “Tidaklah mengherankan bahwa ketika MNC beralih ke nol karbon bersih, mereka mulai mencari pemasok mereka untuk berkontribusi membantu. Namun, para pemasok – terutama yang berada di pasar yang sedang berkembang dan yang berkembang pesat – tidak dapat melakukannya sendiri. MNC perlu memberi insentif kepada pemasok mereka untuk membantu mereka memulai perjalanan transisi

mereka. Pemerintah dan sektor keuangan juga berperan dalam menciptakan infrastruktur yang tepat dan menawarkan pendanaan yang diperlukan.”

Dekarbonisasi sangat penting untuk kelangsungan hidup planet ini, tetapi ekosistem perdagangan yang dinamis sangat penting untuk mempertahankan ekonomi global yang saling terhubung. Kita harus bekerja sama untuk memastikan rantai pasokan dikarbonisasikan dengan cara yang membawa kemakmuran bersama di seluruh dunia.”

Studi Carbon Dated dilakukan dengan mensurvei 400 pakar rantai pasokan dan keberlanjutan di perusahaan-perusahaan multinasional di seluruh dunia.

--- SELESAI ---

Untuk informasi media lebih lanjut, silakan hubungi:

Diana Mudadalam
Head of Corporate Affairs, Brand & Marketing, Indonesia & ASEAN Markets (AU, BN, PH)
Standard Chartered
corporateaffairs.indonesia@sc.com

Catatan untuk editor

Standard Chartered

Kami adalah grup perbankan internasional terdepan dengan kehadiran di 59 negara paling dinamis di dunia, dengan melayani klien-klien di 85 negara lainnya. Kami memiliki tujuan untuk mendorong perdagangan dan kemakmuran melalui keberagaman unik kami. Warisan dan nilai-nilai kami tercermin di janji brand kami, yaitu *here for good*.

Standard Chartered PLC tercatat di Bursa Efek London dan Hongkong.
Untuk cerita-cerita dan pandangan dari para ahli, silakan kunjungi Insights di [sc.com](https://www.sc.com). Ikuti Standard Chartered di [Twitter](#), [LinkedIn](#) dan [Facebook](#).

Standard Chartered Bank Indonesia adalah Lembaga Perbankan yang telah memiliki izin usaha, terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan serta merupakan peserta penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Pembaruan *brand* kami

Di Standard Chartered kami selalu mencari cara untuk melayani para nasabah dengan lebih baik. Baru-baru ini kami melakukan evolusi brand untuk merefleksikan kemajuan dan inovasi yang menggerakkan bisnis ke depan. Logo Standard Chartered yang diperbarui untuk menggambarkan kedinamisan, kelincahan dan adaptasi di dunia digital dengan tetap memegang warisan 160 tahun kami di Asia, Afrika dan Timur Tengah. Dari Februari 2021, brand baru kami akan diperkenalkan secara bertahap ke berbagai titik interaksi nasabah. Hal ini memaknai dimulainya transisi global kami untuk memberikan pengalaman yang lebih untuk para nasabah. Untuk tahu lebih lanjut, silakan kontak corporateaffairs.indonesia@sc.com.