

The background image shows a cluster of modern skyscrapers with glass and steel facades. They are set against a bright blue sky with scattered white clouds. The perspective is from a low angle, looking up at the buildings.

Initial proposal for partners

SKYLED PRO CONSULTING

Membangun Kepercayaan, Mengawal Keberlanjutan Bisnis Anda

Cerita Awal: Izin yang Tidak Cukup

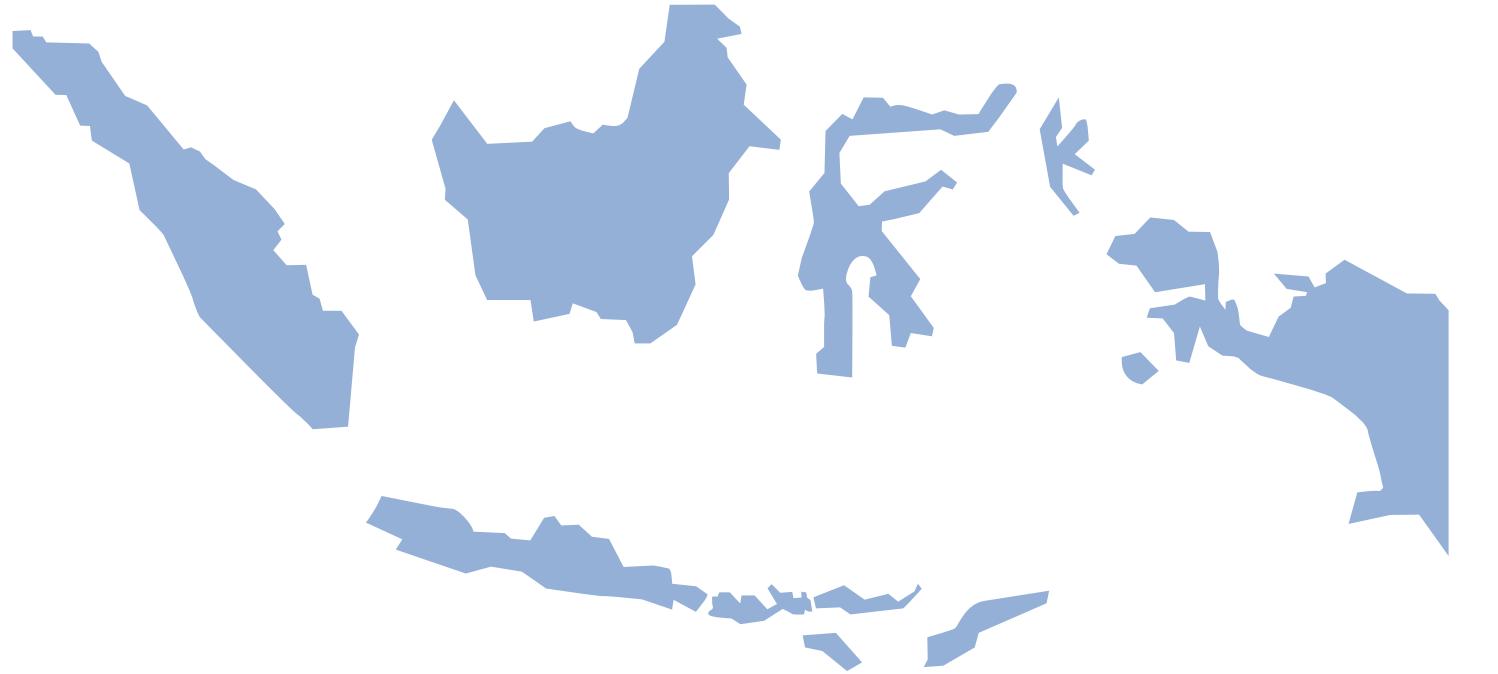
Bayangkan sebuah perusahaan sudah mengantongi semua izin: NIB, OSS, AMDAL, dan IMB. Namun begitu proyek dimulai, warga sekitar menolak, muncul demo, bahkan ada gugatan hukum. Izin formal tidak lagi cukup, perusahaan juga membutuhkan izin sosial.



DATA

Menurut riset Stronge et al. (2024), lebih dari 59% konflik investasi global dipicu karena perusahaan gagal meraih *Social License to Operate (SLO)*.





Fakta Indonesia

- Rp1.418 triliun realisasi investasi pada 2023 (BKPM).
- Kota satelit seperti Tangerang Selatan, Bekasi, Karawang, bahkan wilayah di luar pulau jawa menjadi hotspot investasi baru.

Namun di sisi lain

- 51% konflik agraria 2023 terjadi akibat investasi tanpa persetujuan masyarakat (KPA).
- Kasus Tol Cikampek, PLTU Batang, dan pabrik di Bekasi jadi contoh nyata.



Masalahnya

Hari ini, banyak perusahaan masih menganggap CSR cukup untuk meredam konflik masyarakat tersebut. Padahal, CSR sering hanya berupa kegiatan *charity* tahunan yang tidak menyentuh kebutuhan komunitas. Di sisi lain, trend ESG semakin ketat, tapi mayoritas perusahaan di Indonesia masih bingung menerapkannya.

Gap ini jelas: tidak ada konsultan yang menjahit SLO–CSR–ESG menjadi satu alur strategi berkelanjutan.

Disinilah Skyled Hadir

Skyled Pro Consulting dibangun untuk mengisi gap tersebut

Social License to Operate (SLO)

Mendampingi perusahaan meraih legitimasi sosial sebelum memulai operasi dan mempertahankannya.

Corporate Social Responsibility (CSR) / Corporate Community Responsibility (CCR)

Mendesain program berbasis kebutuhan nyata, bukan sekadar *charity*.

Environment, Social, Government (ESG)

Menyusun roadmap dan laporan keberlanjutan sesuai standar global.

Skyled bukan sekadar konsultan teknis, tapi mitra strategis yang membantu perusahaan membangun *trust, sustainability, dan competitiveness*.

Celah Kompetisi di Pasar

Konsultan CSR tradisional → fokus charity, tidak strategis dan berkelanjutan

Konsultan ESG global → fokus laporan teknis, kurang memahami konteks sosial lokal.

NGO & lembaga riset → dekat dengan masyarakat, tetapi tidak berbicara dalam bahasa bisnis.

Filling the Gap

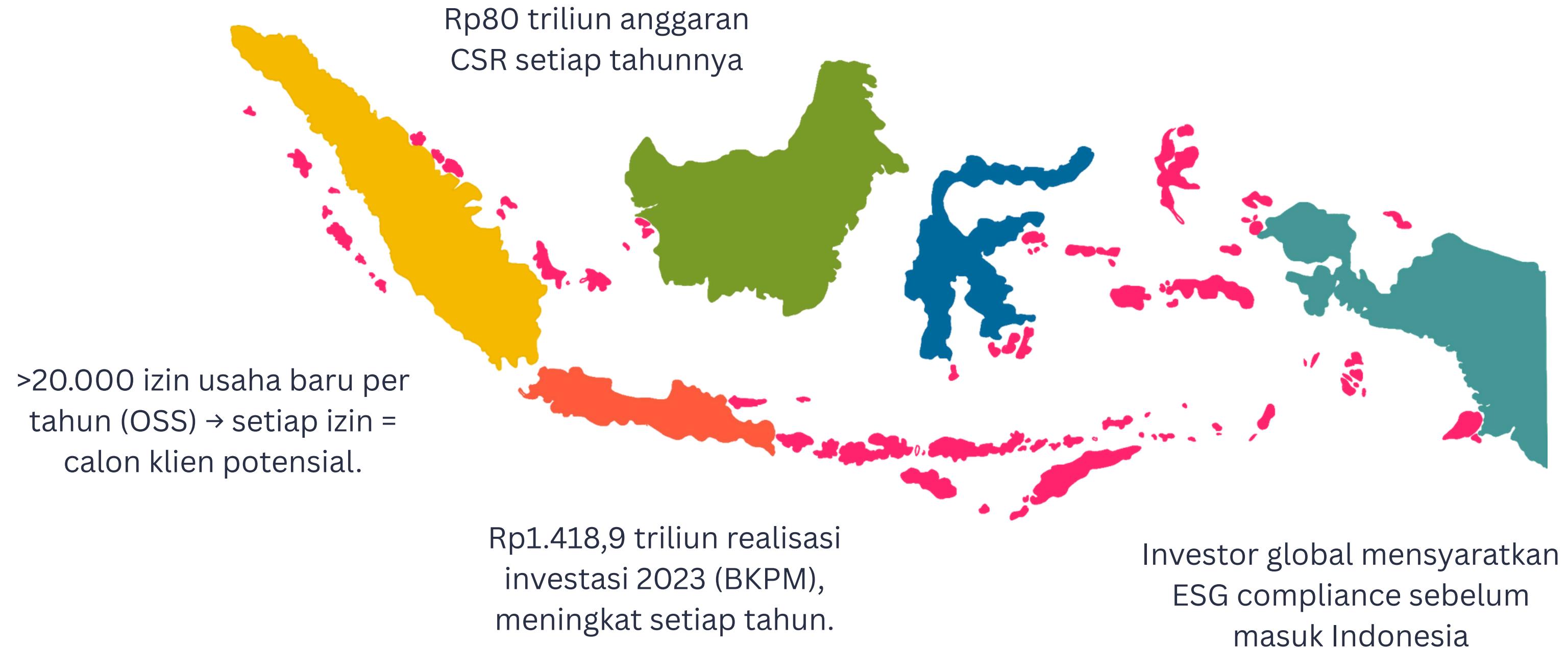
Skyled Pro Consulting

Pionir integrasi SLO-CSR-ESG, *end-to-end services*, berbicara pada bisnis sekaligus komunitas.

*Belum ada perusahaan/konsultan yang menangani SLO secara spesifik

Potensi Pasar

Menguasai 1% pasar =
ratusan klien baru per tahun



Potensi Pasar

20.000+

Izin investasi baru
setiap tahun

100jt

Estimasi rata-rata
pendapatan per client

80T

Dana CSR setiap tahun
(Wapres RI, 2023)

200

Target Client Potential setiap
tahun (1% dari izin investasi
baru)

20M-40M

Estimasi total pendapatan
perusahaan setiap tahun

12T

Dana CSR belum terkelola
dengan optimal (Antara,
2015)

Target Pasar

*Investor Baru /
Greenfield Projects*

Proyek industri baru yang masih dalam tahap perizinan. Mereka paling membutuhkan SLO agar diterima masyarakat sejak awal. Di Jabodetabek saja, ada ratusan proyek perumahan dan gudang baru setiap tahun.

*Perusahaan Menengah
(Existing Player)*

Banyak perusahaan yang sudah menjalankan CSR secara sporadis. Hal ini membuat dana CSR tidak tepat sasaran dan berkelanjutan. Inilah pentingnya pengelolaan CSR yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat dan dikelola secara strategis oleh konsultan.

*Perusahaan Besar /
Multinasional*

Korporasi besar biasanya sudah punya divisi CSR atau Sustainability, Namun, tren saat ini menuntut mereka upgrade ke ESG compliance agar bisa bersaing di pasar nasional maupun global. Contoh: pabrik manufaktur yang ingin ekspor ke pasar Eropa kini wajib menunjukkan laporan ESG.

*Pemerintah Daerah &
Kawasan Industri*

Pemerintah daerah yang ingin mencegah konflik investasi dapat bekerja sama dengan konsultan untuk menyusun mekanisme SLO/ESG sebagai syarat investasi daerah. Jika satu daerah berhasil, model ini bisa direplikasi secara nasional.

*Investor & Lembaga
Keuangan Global*

Bank pembangunan, dana investasi asing, hingga lembaga donor kini hanya akan masuk ke proyek dengan jaminan keberlanjutan sosial dan lingkungan. Mereka membutuhkan mitra konsultan seperti Skyled untuk melakukan *due diligence* sosial.

Daya tarik utama Skyled adalah karena Skyled memberi peluang menjadi pionir di pasar besar yang masih kosong, dengan kombinasi keuntungan finansial dan dampak sosial, serta posisi strategis dalam tren global investasi berkelanjutan.

Peluang

Pasar Besar, Belum Tergarap Optimal

Potensi dana CSR sekitar Rp 12 triliun yang masih belum dikelola optimal. Ditambah lagi, ada >20.000 izin usaha baru per tahun. Pasarnya luas, recurring, dan terus bertumbuh.

First Mover Advantage

Saat ini belum ada konsultan di Indonesia yang menjahit SLO-CSR-ESG dalam satu paket terpadu. Skyled akan menjadi pionir yang mengisi gap besar di pasar.

Profit Sekaligus Impact

Partner tidak hanya akan mendapatkan return finansial dari jasa konsultan, tetapi juga ikut membangun legitimasi sosial, hubungan perusahaan-masyarakat yang sehat, dan investasi yang berkelanjutan.

Dukungan Regulasi & Tren Global

Pemerintah mulai mendorong ESG sebagai standar investasi. Investor global, artinya, layanan Skyled akan menjadi “license to grow” bagi perusahaan yang ingin bertahan di pasar global.

Potensi Keuntungan yang Signifikan

Dengan asumsi retainer Rp 200 juta per klien per tahun, hanya dengan 50 klien saja Skyled bisa mencatat omzet tahunan Rp 10 miliar.

Membangun Posisi Strategis Jangka Panjang

Dengan masuk sejak awal, partner ikut menentukan arah, strategi, dan positioning perusahaan ini. Ke depan, Skyled bisa berkembang tidak hanya sebagai konsultan, tapi juga sebagai platform digital CSR/ESG dan bahkan rating agency lokal untuk keberlanjutan.

Peluang lebih besar dari tantangan. Dengan pilot project yang tepat, Skyled bisa membuktikan model ini dan mengamankan posisi sebagai pionir nasional.

Tantangan



Kesadaran rendah

Banyak perusahaan masih memandang CSR sekadar charity, bukan strategi.



Regulasi SLO lemah

Masih sebatas di AMDAL, belum wajib di OSS/izin investasi → perlu advokasi.



Persaingan tidak langsung

Konsultan CSR tradisional, ESG global, NGO/lembaga riset.



Variasi kapasitas klien:

- Perusahaan besar → lebih percaya konsultan global.
- Perusahaan menengah → sensitif biaya.



Kredibilitas & kepercayaan

Skyled harus cepat membangun reputasi agar dipercaya oleh investor & pemerintah

Strategi

Tahun pertama Skyled Pro Consulting akan fokus pada fase establishing presence. Dilanjutkan fase market expansion & credibility building (tahun ke-2) dan scaling & institutionalization (tahun ke-3)

Tahun Pertama

Branding & positioning

Kembangkan website dan media sosial sebagai media pengenalan Skyled Pro Consulting. Adakan networking event untuk memperkenalkan Skyled. Tegaskan bahwa Skyled adalah pionir konsultan SLO-CSR-ESG terpadu di Indonesia.

Regulasi & advokasi:

Advokasi minimal 3 Pemerintah Daerah untuk menerapkan SLO sebagai prasyarat investasi serta kebijakan pengolahan CSR dan ESG komprehensif → mulai dari draft policy brief, FGD, hingga dukungan DPRD.

Pilot project

Targetkan minimal 2-3 perusahaan baru yang sedang mengurus izin OSS atau AMDAL. Jadikan kasus sukses untuk bahan promosi. Tawarkan one stop service SLO-CSR-ESG

Kemitraan strategis

Bangun aliansi dengan Kadin, asosiasi pengusaha, forum csr, universitas lokal, serta NGO

Business Case

Asumsi Target Tahun Pertama

Layanan	Jumlah Klien	Nilai Kontrak / Klien	Pendapatan Kotor
SLO	5 klien	Rp150 juta	Rp750 juta
CSR	5 klien	Rp100 juta	Rp500 juta
ESG	3 klien	Rp200 juta	Rp600 juta
TOTAL	13 klien	—	Rp1,85 Miliar

Ringkasan Keuangan

Komponen	Nilai
Pendapatan Kotor	Rp1,85 Miliar
Biaya Operasional (±45%)	Rp832,5 Juta
Laba Bersih (±55%)	Rp1,0175 Miliar

Catatan:

- Dengan hanya 13 klien di tahun pertama, bisnis sudah tembus omzet hampir Rp2 Miliar.
- Profit margin >50% → menunjukkan efisiensi tinggi untuk model konsultan.
- Portofolio layanan seimbang: SLO & CSR untuk volume, ESG sebagai layanan premium.

SKYLED PRO CONSULTING

TERIMA KASIH

Fadhil Muhammad Pradana
Senior Consultant
+6287883184796
FDLpradana@gmail.com



Lampiran Regulasi terkait

CSR / Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas

- Pasal 74: Perseroan yang bergerak di bidang atau berkaitan dengan sumber daya alam wajib melaksanakan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL).
- Menjadi dasar hukum CSR di Indonesia.

UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal

- Pasal 15: Setiap penanam modal berkewajiban melaksanakan tanggung jawab sosial perusahaan.
- Mengikat investor, baik asing maupun domestik.

PER-05/MBU/04/2021 (Kementerian BUMN)

- BUMN wajib mengalokasikan minimal 4% laba bersih untuk program TJSL (CSR).
- Membuka pasar konsultan di lingkaran BUMN.

ESG / Keberlanjutan Lingkungan & Tata Kelola

POJK No. 51/POJK.03/2017 (OJK)

- Lembaga jasa keuangan, emiten, dan perusahaan publik wajib membuat laporan keberlanjutan (sustainability report).
- ESG reporting bukan lagi opsional, melainkan kewajiban.

POJK No. 60/POJK.04/2017

- Mewajibkan penerapan keuangan berkelanjutan di sektor pasar modal.
- Jadi pintu masuk integrasi ESG di perusahaan publik.

Rencana Aksi Nasional Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs Indonesia)

- Pemerintah mendorong sektor swasta ikut mendukung pencapaian SDGs, yang erat kaitannya dengan ESG.

Lampiran Regulasi terkait

SLO / Legitimasi Sosial Investasi

UU No. 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup

- Mewajibkan setiap rencana usaha/kegiatan memiliki AMDAL atau UKL-UPL yang salah satunya memuat keterlibatan masyarakat.
- Ini pintu formal untuk mendorong Social License to Operate.

Peraturan Pemerintah No. 22 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup

- Memperkuat proses keterlibatan masyarakat dalam AMDAL.
- Menjadi dasar advokasi agar SLO bisa dimasukkan sebagai syarat perizinan OSS.

PP No. 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berbasis Risiko (OSS-RBA)

- Investasi harus mengurus izin lingkungan dan risiko sosial → ruang untuk advokasi agar SLO/ESG jadi syarat wajib perizinan OSS.

Perda / Aturan Pendukung Lainnya

Perda/Perkada CSR di beberapa daerah (misalnya Jawa Barat, Bangka Belitung, Batam)

- Beberapa daerah sudah mewajibkan CSR sebesar 1-2% laba perusahaan.
- Ini jadi peluang replikasi advokasi di wilayah pilot project

1. Kebijakan Energi & Pertambangan (EITI, UU Minerba)

- Perusahaan tambang diwajibkan melakukan pemberdayaan masyarakat → peluang besar untuk jasa SLO-CSR-ESG.