



## **Rekomendasi Promosi Iklim Investasi**

Rekomendasi promosi iklim investasi ini berisikan usulan – usulan dalam memajukan atau meningkatkan ketertarikan dari investasi asing untuk menanamkan modalnya. Dengan rekomendasi ini di harapkan dapat memberikan pemahaman perangkat promosi investasi dengan memberikan gambaran tentang sifat, penyebab, pengaruh dan manfaat investasi asing langsung (Foreign Direct Investment – FDI). Di dalam lingkup kerja FDI yang menjadi factor utamanya adalah perusahaan transnasional (transnational corporation – TNC) yang melakukan investasi di luar negeri dan juga berinvestasi pada lokasi yang bertindak sebagai tuan rumah untuk investasi tersebut.

Hal – hal yang perlu di perhatikan untuk dapat menarik investasi asing antara lain adalah memahami Investasi Asing Langsung (FDI), membangun sebuah Badan Promosi Investasi, menciptakan Strategi Promosi Investasi, membangun kemitraan yang efektif, memperkuat citra daerah / lokasi, membidik dan membangkitkan peluang investasi, pelayanan investor, memonitor dan mengevaluasi aktivitas dan hasil, dan memanfaatkan teknologi informasi.

### **1. Memahami Investasi Asing Langsung (Foreign Direct Investment - FDI)**

Tujuan setiap FDI tidaklah sama, perusahaan investor tergerak oleh berbagai ragam alasan untuk berinvestasi di luar negeri. Mereka memiliki proses pengambilan keputusan dan prioritas yang berbeda – beda saat memilih sebuah lokasi investasi. Terdapat empat jenis utama FDI yaitu pencari sumber daya, pencari pasar, pencari efisiensi dan pencari asset strategi.

FDI dapat memberikan beragam manfaat ekonomi dan lainnya untuk lokasi tuan rumah, manfaat ini termasuk meningkatkan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dampak menguntungkan untuk investasi lokal, alih teknologi, membaiknya keterampilan buruh, meningkatnya ekspor, meningkatkan kebersaingan internasional dari perusahaan – perusahaan lokal dan meningkatnya persaingan domestik.

### **2. Membangun sebuah Badan Promosi Investasi (Investment Promotion Agency – IPA)**

Di banyak Negara, IPA berperan sebagai tuan rumah investasi dalam upaya nasional untuk memasarkan lokasinya. Suatu daerah / lokasi menggunakan berbagai cara untuk menarik para investor. Salah satu pendekatan paling penting dan umum digunakan adalah memakai institusi khusus sebuah badan promosi investasi (IPA). Seperti halnya dengan bagian penjualan dan pemasaran dari perusahaan – perusahaan yang ada, elemen ini berusaha untuk menarik para pelanggan. IPA merupakan titik awal dari upaya daerah – daerah tersebut untuk menarik para “klien” yang dalam hal ini adalah para investor.



### **3. Menciptakan Strategi Promosi Investasi**

Strategi promosi investasi adalah peta untuk membantu sebuah IPA mencapai tujuan yang di tetapkan. Strategi ini harus dimulai dengan sebuah pengertian awal mengenai apa yang dapat ditawarkan oleh lokasi kepada para calon investor. Strategi promosi harus tidak hanya berfokus pada sektor industri apa yang akan di bidik dalam jangka pendek, tetapi juga harus mencerminkan apa yang akan di bidik dalam jangka menengah dan idealnya dalam jangka panjang, dengan asumsi adanya perbaikan dalam lingkungan investasi.

### **4. Membangun Kemitraan yang Efektif**

Keberhasilan dalam promosi investasi membutuhkan kerjasama yang efektif antara perantara promosi investasi dan organisasi lain. Saat membangun strategi promosi investasi juga harus mempertimbangkan badan pemerintahan ataupun swasta lainnya sebagai mitra kerja yang cukup berpotensi untuk membantu mengembangkan serta menyampaikan pembangunan citra, pembangkit investasi, dan layanan jasa investasi.

### **5. Memperkuat Citra Daerah / Lokasi**

Kegiatan membangun kesadaran dan citra merupakan dasar dari promosi investasi. Jika para investor mempunyai persepsi negatif yang tidak benar atau hanya mengetahui sedikit informasi tentang sebuah daerah / lokasi dan keuntungan yang di tawarkan, maka upaya yang harus dilakukan untuk menarik investasi akan menjadi kurang efektif. Tugas dari membangun citra dimulai dengan menilai bagaimana para investor, baik secara umum maupun di sektor sasaran memandang sebuah daerah / lokasi. Informasi ini memungkinkan untuk mengidentifikasi dan kemudian memusatkan perhatian pada kekurangan – kekurangan serta memelihara persepsi yang positif.

### **6. Membidik dan Membangkitkan Peluang Investasi**

Membangun dan memelihara hubungan dengan bisnis yang menghasilkan investasi merupakan fungsi dasar perantara promosi investasi di seluruh dunia. Salah satu gambaran paling umum yang berhubungan dengan investasi adalah menghubungi calon investor untuk membahas peluang di daerah / lokasinya. Sebelum terjalin dan terlaksananya hubungan tersebut diharapkan IPA melakukan sejumlah langkah kegiatan yang bila di gabungkan di sebut pembangkit atau penghasil investasi (Investment generation).

### **7. Pelayanan Investor**

Pelayanan investor dimulai pada saat seorang investor memutuskan untuk mengunjungi sebuah lokasi. Ini adalah titik awal dimana aktifitas layanan jasa bagi para investor dimulai. Dengan menguasai dan mengintegrasikan layanan bagi para investor berarti meningkatkan kemungkinan secara signifikan untuk mengubah kunjungan para investor menjadi sebuah investasi yang sesungguhnya.



## **8. Memonitor dan Mengevaluasi Aktifitas dan Hasil**

Memantau dan melakukan evaluasi tidak dapat mendorong atau membantu investasi, namun merupakan kegiatan pendukung yang penting dalam menilai keaktifan badan promosi serta untuk mengembangkan ukuran kinerja kualitatif dan kuantitatif.

## **9. Memanfaatkan Teknologi Informasi**

Meningkatnya penggunaan dan perkembangan teknologi informasi telah mengubah cara berbisnis pemerintah dan perusahaan di seluruh dunia, hal ini berlaku juga untuk promosi investasi.

Kegiatan utama promosi investasi adalah membangun citra, membangkitkan investasi dan melayani investor sangat sejalan dengan fungsi bisnis untuk pemasaran, penjualan dan pelayanan pelanggan. Sepanjang proses promosi investasi, tahap awal adalah melakukan pemasaran dan kemudian penjualan lokasi sebagai pusat investasi dan selanjutnya memberikan pelayanan untuk calon investor dan investor yang ada.

Untuk informasi lebih lengkap dan jelas dari setiap langkah – langkah dari rekomendasi diatas silahkan hubungi Telp: 021-52902177 atau kunjungi website [ina@ina.or.id](mailto:ina@ina.or.id) Email: [ina@ina.or.id](mailto:ina@ina.or.id).

Sumber  
The World Bank Group / MIGA