

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Foreign Direct Investment*

Foreign Direct Investment (FDI) atau investasi asing langsung didefinisikan sebagai investasi yang dilakukan oleh individu, perusahaan, atau entitas dari suatu negara (*home country*) ke dalam bisnis atau aset produktif di negara lain (*host country*) dengan tujuan memperoleh kepemilikan dan kontrol yang signifikan terhadap operasional perusahaan di negara tujuan (UNCTAD, 2024). FDI berbeda dengan investasi portofolio, yang hanya melibatkan kepemilikan saham tanpa kontrol langsung terhadap operasional perusahaan (Hill, 2015).

FDI membawa berbagai manfaat bagi negara penerima, termasuk transfer teknologi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan keterampilan tenaga kerja lokal. Menurut Caves (2007), FDI memungkinkan perusahaan multinasional untuk memperkenalkan teknologi baru yang dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing industri lokal. FDI juga membantu menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan yang diberikan oleh perusahaan asing, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kapabilitas tenaga kerja domestik serta mempercepat modernisasi industri (Javorcik, 2004). FDI menjadi

salah satu faktor kunci dalam mendorong pertumbuhan ekonomi jangka panjang, terutama bagi negara berkembang yang membutuhkan investasi eksternal untuk meningkatkan daya saing dan mempercepat industrialisasi. Namun, dampak positif dari FDI sangat bergantung pada kapasitas negara penerima dalam menciptakan lingkungan investasi yang kondusif, termasuk regulasi yang jelas, stabilitas politik, serta kebijakan insentif yang dapat menarik dan mempertahankan investor asing (Dunning, 2001).

FDI didorong oleh motivasi untuk meningkatkan efisiensi produksi. Perusahaan multinasional sering kali mencari lokasi investasi yang menawarkan biaya produksi lebih rendah, termasuk biaya tenaga kerja yang kompetitif, insentif pajak, dan infrastruktur yang mendukung kegiatan bisnis (Dunning, 2001). Strategi ini sejalan dengan konsep *efficiency-seeking* FDI, di mana perusahaan berusaha mengoptimalkan rantai pasokannya dengan memanfaatkan perbedaan biaya produksi antar negara (Ghauri & Buckley, 2003). Misalnya, banyak perusahaan manufaktur global mengalihkan produksi mereka ke negara berkembang dengan tenaga kerja murah untuk menekan biaya operasional dan meningkatkan margin keuntungan.

Tujuan lainnya dari FDI adalah memperoleh akses terhadap sumber daya strategis, seperti bahan baku, teknologi, dan tenaga kerja terampil yang tidak selalu tersedia di negara asal perusahaan. Ghauri & Buckley (2003) menjelaskan bahwa perusahaan multinasional sering kali berinvestasi di negara-negara yang memiliki cadangan sumber daya alam yang melimpah untuk memastikan stabilitas pasokan bahan mentah. Contohnya, perusahaan di sektor energi dan pertambangan

melakukan investasi di negara-negara dengan cadangan minyak, gas, atau mineral yang besar untuk mengamankan pasokan jangka panjang.

Keputusan investasi asing langsung dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, infrastruktur, stabilitas politik, serta faktor sosial dan kelembagaan. Negara dengan ekonomi stabil, pertumbuhan tinggi, serta kebijakan pro-investasi lebih menarik bagi investor asing (Dunning, 2001). Insentif pajak, perlindungan hukum, serta perjanjian penghindaran pajak berganda juga berperan dalam mengurangi hambatan investasi (Neumayer, 2007). Infrastruktur yang baik serta stabilitas politik semakin memperkuat daya tarik suatu negara bagi investor asing (Busse & Hefeker, 2007).

Faktor sosial dan budaya, seperti keterampilan tenaga kerja dan persepsi terhadap perusahaan asing, juga berpengaruh terhadap keputusan investasi. Perusahaan multinasional lebih cenderung berinvestasi di negara-negara yang memiliki tenaga kerja terampil dan populasi yang positif terhadap investasi asing. Faktor-faktor ini menciptakan lingkungan yang mendukung bagi keberhasilan FDI dalam jangka panjang (Hill, 2015). Selain itu, korupsi dapat menghambat investasi (*sand in the wheels*) dengan meningkatkan biaya transaksi, ketidakpastian regulasi, serta risiko hukum (Wei, 2000).

2.1.2 Korupsi

Korupsi didefinisikan sebagai penyalahgunaan kekuasaan publik untuk keuntungan pribadi (Roy & Oliver, 2009). Korupsi merupakan salah satu isu global yang berdampak signifikan terhadap stabilitas ekonomi, politik, dan sosial suatu negara. Transparency International (2024) mendefinisikan korupsi sebagai

penyalahgunaan kekuasaan yang dipercayakan untuk kepentingan pribadi, yang dapat terjadi di sektor publik maupun swasta. Di sektor swasta, korupsi sering disebut sebagai tindakan *fraud*, yang mencakup penyalahgunaan aset perusahaan, manipulasi laporan keuangan, dan praktik suap dalam transaksi bisnis (Rezaee, 2005). Di sektor swasta, korupsi atau *fraud* mencakup berbagai praktik seperti suap, penggelapan, pemalsuan laporan keuangan, kolusi dalam *tender*, nepotisme, dan penyalahgunaan informasi rahasia. Praktik-praktik ini tidak hanya merugikan perusahaan secara finansial, tetapi juga merusak persaingan usaha yang sehat serta kepercayaan publik terhadap dunia bisnis Rezaee (2005).

Dalam konteks investasi asing langsung, korupsi di negara tuan rumah dapat mengurangi profitabilitas yang diharapkan dari proyek investasi, karena meningkatkan biaya transaksi dan risiko operasional. Biaya tambahan ini sering disebut sebagai pajak tambahan atas keuntungan (Al Sadig, 2009). Korupsi dapat dilihat sebagai pajak bagi perusahaan multinasional (Mauro, 1995), sehingga meningkatkan biaya dan mengurangi penghasilan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan mempertimbangkan tingkat korupsi di negara tujuan sebagai faktor penting sebelum memutuskan investasi.

Tingkat korupsi suatu negara salah satunya diukur dengan *Corruption Perception Index* (CPI) yang dikeluarkan oleh Transparency International (2024). CPI memberikan skor yang mencerminkan persepsi korupsi di sektor publik suatu negara dengan menggunakan 13 indikator yang berbeda. Skor yang lebih rendah menunjukkan tingkat korupsi yang lebih tinggi, sedangkan skor yang lebih tinggi menunjukkan lingkungan yang lebih transparan dan bersih dari korupsi. Indeks ini

sering digunakan dalam penelitian sebagai variabel proksi untuk menganalisis pengaruh korupsi terhadap keputusan investasi, termasuk FDI.

Konsep *corruption distance* dikembangkan dengan mengadaptasi ide awal *distance* dalam *gravity model* (Anderson, 2011). Ghemawat (2001) mengemukakan bahwa empat dimensi jarak, yaitu budaya, administratif, geografis dan ekonomi, mempengaruhi perusahaan dalam mempertimbangkan ekspansi global. Dalam konteks ini, perbedaan tingkat korupsi antara negara tuan rumah dan negara asal merupakan bagian dari administratif yang menciptakan hambatan signifikan bagi investor asing (Habib & Zurawicki, 2002). Habib & Zurawicki (2002) menunjukkan bahwa bukan hanya tingkat korupsi di negara tujuan yang mempengaruhi keputusan investasi, tetapi juga sejauh mana tingkat korupsi tersebut berbeda dengan negara asal investor. Wu (2006) menjelaskan bahwa jarak korupsi memengaruhi perilaku investor asing lebih signifikan dibandingkan tingkat korupsi absolut di negara tuan rumah. Dengan demikian, *corruption distance* mengukur perbedaan absolut dalam tingkat korupsi antara dua negara, yang kemudian dapat mempengaruhi keputusan investasi asing.

2.1.3 Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda

Double taxation atau perpajakan berganda terjadi ketika atas pendapatan yang sama dikenai pajak oleh lebih dari satu yurisdiksi (OECD, 2019). Dalam konteks internasional, *double taxation* umumnya terjadi ketika suatu negara mengenakan pajak atas pendapatan yang diperoleh oleh warganya dari luar negeri (prinsip *residence*), sementara negara dimana pendapatan tersebut dihasilkan juga mengenakan pajak atas pendapatan yang sama (prinsip *source*) (Arnold et al.,

2019). Hal ini menimbulkan beban biaya tambahan yang dapat menurunkan profitabilitas dan menghambat ekspansi internasional. Masalah perpajakan berganda ini dapat menjadi hambatan bagi perusahaan atau individu untuk melakukan kegiatan bisnis atau investasi lintas yurisdiksi (Arnold et al., 2019), sehingga mempengaruhi arus investasi lintas negara.

Salah satu upaya untuk mengatasi hal ini, negara membuat *tax treaties* atau perjanjian pajak berganda dengan negara mitra ataupun secara multilateral. *Tax treaties* dirancang untuk mengurangi atau menghilangkan pajak berganda dan memberikan kepastian hukum bagi investor asing. *Tax treaties* mengatur alokasi hak pemajakan antara negara asal dan negara tujuan, sehingga setiap negara memiliki hak yang jelas atas pendapatan tertentu. Adanya *tax treaties* memungkinkan perusahaan dan individu untuk menghindari beban pajak berganda melalui berbagai mekanisme, seperti pengecualian pendapatan tertentu dari pajak atau pemberian kredit pajak yang telah dibayar di negara lain. Perjanjian ini mendorong arus FDI dengan memberikan lingkungan yang lebih stabil dan mengurangi risiko pajak bagi investor asing (Arnold et al., 2019).

Tax treaties atau Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) adalah perjanjian bilateral antara dua negara yang bertujuan untuk mencegah terjadinya pemajakan berganda pada pendapatan yang diperoleh oleh individu atau entitas yang beroperasi secara lintas negara (OECD, 2007). Oleh karena itu, P3B memiliki peran penting dalam memberikan kepastian hukum bagi investor asing, dengan mengatur hak pemajakan kedua negara. Dalam konteks investasi asing, konsep dasar dari *tax treaty* adalah untuk menciptakan suatu kepastian atau komitmen

mengenai perlakuan perpajakan yang diberikan kepada investor (OECD, 2007). Dalam *policy brief* OECD (2007) juga menyebutkan bahwa investor mencari kepastian, prediktabilitas, konsistensi, dan ketepatan waktu dalam penerapan aturan perpajakan. Keberadaan P3B dapat berfungsi sebagai upaya untuk meningkatkan daya tarik investasi dan mendorong arus investasi lintas batas yang lebih tinggi (Blonigen & Davies, 2004).

2.1.4 Paradigma OLI

Teori ekletik, yang dikembangkan oleh Dunning (2001) dikenal sebagai paradigma OLI (*Ownership, Location, Internalization*). Teori ini digunakan untuk memahami motivasi perusahaan multinasional dalam berinvestasi ke negara lain dalam bentuk FDI. Paradigma OLI menyatukan tiga jenis keunggulan yang mendorong perusahaan untuk melakukan ekspansi ke luar negeri yaitu keunggulan kepemilikan (*ownership advantage*), keunggulan lokasi (*location advantage*), dan keunggulan internalisasi (*internalization advantage*). Setiap keunggulan ini saling melengkapi dan menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan perusahaan untuk berinvestasi di negara asing.

Berdasarkan teori *ownership advantage*, perusahaan atau investor akan tertarik untuk melakukan investasi dalam bentuk penanaman modal asing jika perusahaan penerima investasi memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan perusahaan lain (Dunning, 2001). *Ownership advantage* mencakup aset unik atau kemampuan spesifik yang dimiliki perusahaan, seperti teknologi canggih, hak paten, reputasi merek, dan keahlian manajemen, yang memberikan daya saing lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan lokal di negara tujuan investasi. Aset-aset

ini sulit untuk ditiru, sehingga memungkinkan perusahaan untuk mendominasi pasar baru dan mengatasi persaingan. Dunning (2001) menyatakan bahwa perusahaan multinasional dengan keunggulan ini cenderung lebih percaya diri dalam berinvestasi di negara asing karena mereka dapat memanfaatkan aset tersebut untuk memaksimalkan keuntungan dan mengalahkan pesaing lokal.

Keunggulan internalisasi (*internalization advantage*) menjelaskan mengapa perusahaan memilih untuk mengendalikan operasinya sendiri di negara asing, daripada menggunakan metode alternatif seperti lisensi, *franchise*, atau *joint ventures*. Perusahaan memilih internalisasi ketika biaya transaksi tinggi, risiko kualitas produk tinggi, atau rahasia dagang perlu dilindungi. Dengan mengendalikan kegiatan di negara tujuan, perusahaan dapat memastikan kualitas produk dan proses tetap terjaga, serta mengurangi biaya terkait dengan ketidakpastian pasar.

Keunggulan lokasi (*location advantage*) merujuk pada daya tarik suatu negara sebagai lokasi investasi berdasarkan faktor-faktor seperti kekayaan sumber daya alam, biaya tenaga kerja yang rendah, tarif pajak yang rendah, stabilitas ekonomi dan politik, dan masih banyak lagi yang bisa menjadi faktor (Dunning, 2001). Hal ini dapat disimpulkan bahwa jika perusahaan penerima investasi memiliki keunggulan kompetitif yang unggul dan dapat bersaing dengan perusahaan lain, serta berada di lokasi yang strategis dan kondisi negara yang baik serta keputusan investor untuk menanamkan modalnya dapat memberikan keuntungan bagi investor, maka investor akan tertarik untuk menanamkan modalnya dalam bentuk PMA.

2.1.5 *Gravity Theory*

Gravity model dalam ekonomi telah digunakan secara luas untuk menganalisis pola perdagangan internasional dan arus investasi lintas negara (Anderson, 2011). Model ini diadaptasi dari hukum gravitasi Newton, yang menyatakan bahwa daya tarik antara dua objek berbanding lurus dengan massa masing-masing objek dan berbanding terbalik dengan kuadrat jarak antara keduanya. Dalam konteks ekonomi, teori gravitasi dalam *gravity model* menunjukkan bahwa arus perdagangan dan investasi antara dua negara berbanding lurus dengan ukuran ekonomi mereka dan berbanding terbalik dengan berbagai bentuk jarak yang memisahkan mereka (Anderson, 2011). Model ini menekankan bahwa semakin besar ukuran ekonomi suatu negara, semakin besar pula kemungkinan negara tersebut menjadi tujuan investasi asing. Sebaliknya, semakin besar jarak antara negara asal investor dan negara tujuan investasi, semakin tinggi pula hambatan yang dapat mengurangi arus investasi asing langsung.

Tradisionalnya, *distance* dalam model gravitasi diukur berdasarkan jarak geografis antara dua negara. Ghemawat (2001) telah memperluas konsep ini untuk mencakup dimensi lain dari jarak geografis yang dapat mempengaruhi arus FDI. Ghemawat (2001) mengembangkan kerangka kerja CAGE (*Cultural, Administrative, Geographic, and Economic*) *Distance Framework*, yang mengidentifikasi empat jenis jarak utama yang dapat mempengaruhi arus investasi antarnegara: jarak budaya (*Cultural Distance*), jarak administratif dan politik (*Administrative Distance*), jarak geografis (*Geographic Distance*), dan jarak ekonomi (*Economic Distance*). Jarak administratif dan politik (*Administrative*

Distance) berkaitan dengan perbedaan dalam sistem hukum, regulasi, dan kebijakan pemerintah. Salah satu faktor seperti perbedaan tingkat korupsi di negara sumber dan negara tujuan dapat menciptakan hambatan administratif bagi investor asing.

Dalam penelitian ini, *corruption distance* dapat dikategorikan sebagai bagian dari jarak administratif dan politik dalam kerangka kerja CAGE *Distance Framework*. Perbedaan dalam tingkat korupsi antara negara asal investor dan negara tujuan dapat menciptakan hambatan regulasi dan birokrasi, meningkatkan ketidakpastian hukum, serta menambah biaya transaksi bagi investor asing. Oleh karena itu, model gravitasi yang digunakan dalam penelitian ini tidak hanya mempertimbangkan jarak geografis sebagai determinan utama arus FDI, tetapi juga memasukkan aspek jarak kelembagaan seperti *corruption distance* untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai hambatan investasi antarnegara

2.1.6 Liability of Foreignness

Teori *Liability of Foreignness (LOF)* dijelaskan oleh Zaheer (1995) bahwa perusahaan asing menghadapi berbagai hambatan ketika memasuki pasar luar negeri. Hambatan ini muncul karena perbedaan dalam regulasi, budaya, sistem kelembagaan, serta akses terhadap informasi dibandingkan dengan perusahaan domestik yang sudah terbiasa dengan lingkungan tersebut. Zaheer (1995) mendefinisikan LOF sebagai biaya tambahan yang harus ditanggung oleh perusahaan multinasional dibandingkan dengan perusahaan domestik di negara tujuan investasi. Biaya ini muncul karena berbagai faktor, seperti perbedaan regulasi, budaya, kurangnya jaringan informasi, serta keterbatasan akses terhadap

aktor politik dan ekonomi lokal. Dalam konteks investasi asing langsung, semakin besar hambatan yang dihadapi perusahaan asing, semakin tinggi pula biaya adaptasi yang harus mereka tanggung untuk dapat bersaing dengan perusahaan domestik (Zaheer, 1995).

2.1.7 *Institutional Theory*

Teori Institusional (*Institutional Theory*) dikemukakan oleh North (1990) dimana aturan formal, norma sosial, dan nilai budaya dalam suatu negara mempengaruhi keputusan ekonomi dan strategi organisasi. Teori ini menekankan bahwa keputusan investasi asing tidak hanya ditentukan oleh faktor ekonomi seperti ukuran pasar atau biaya tenaga kerja, tetapi juga oleh faktor kelembagaan seperti stabilitas hukum, efektivitas sistem peradilan, serta tingkat transparansi kebijakan publik.

Institusi tidak hanya mempengaruhi iklim bisnis domestik tetapi juga berperan dalam menentukan daya tarik negara terhadap investor asing. Negara dengan institusi yang baik cenderung menarik lebih banyak FDI karena risiko operasional yang lebih rendah dan kepastian hukum yang lebih tinggi. Sebaliknya, institusi yang lemah, yang seringkali terkait dengan tingkat korupsi yang tinggi, dapat meningkatkan biaya transaksi, ketidakpastian hukum, dan risiko ekspropriasi, yang pada akhirnya menghambat arus masuk FDI (Cuervo-Cazurra, 2006).

Konsep *Institutional distance* kemudian dikembangkan oleh Kostova (1999) sebagai perpanjangan dari teori institusional untuk menjelaskan seberapa besar perbedaan kelembagaan antara negara asal perusahaan dan negara tujuan investasi. *Institutional distance* mengacu pada tingkat kesamaan atau perbedaan

dalam aspek regulatif, normatif, dan kognitif antara dua negara, yang dapat memengaruhi seberapa mudah atau sulitnya perusahaan asing untuk beradaptasi dan beroperasi dalam lingkungan bisnis negara tujuan. Konsep *institutional distance* menekankan bahwa semakin besar jarak kelembagaan antara negara asal dan negara tujuan, semakin besar pula tantangan yang dihadapi perusahaan dalam memahami, menyesuaikan diri, dan mematuhi regulasi serta norma bisnis di negara tersebut. Sebaliknya, jika *institutional distance* rendah, perusahaan akan lebih mudah untuk menyesuaikan strategi bisnis mereka dan beroperasi secara lebih efisien.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai pengaruh tingkat korupsi terhadap *foreign direct investment* (FDI) *inflow* telah banyak dilakukan sebelumnya yang menunjukkan hasil yang beragam tergantung pada konteks ekonomi dan karakteristik masing-masing objek yang digunakan. Hal ini sejalan dengan teori terkait korupsi dimana dapat menjadi pelumas ataupun penghambat investasi (Egger & Winner, 2005). Hasil penelitian dari Cuervo-Cazurra (2006), Shakib (2016) dan Lubis et al. (2024), menunjukkan hasil bahwa tingkat korupsi berpengaruh negatif terhadap arus FDI, sedangkan penelitian dari Zakiyyah et al. (2024) dan Jetin et al. (2024) menyatakan bahwa tingkat korupsi berpengaruh positif terhadap arus FDI.

Di sisi lain, penelitian oleh Hossain et al. (2012) menganalisis bagaimana perjanjian pajak bilateral memperlemah dampak korupsi terhadap FDI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa korupsi secara umum memiliki dampak negatif terhadap FDI dengan meningkatkan ketidakpastian dan risiko bagi investor asing.

Namun, keberadaan perjanjian pajak dapat memperlemah dampak negatif tersebut dengan menyediakan kepastian hukum terkait aspek pemajakan perusahaan asing, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya tarik negara tujuan bagi investor dan perusahaan asing. Studi ini juga menemukan bahwa efektivitas perjanjian pajak dalam mendorong FDI bervariasi tergantung pada kualitas institusi dan penegakan hukum di negara tujuan investasi, sehingga perjanjian pajak saja tidak cukup untuk mengatasi hambatan yang ditimbulkan oleh korupsi jika tidak didukung oleh reformasi kelembagaan yang lebih luas.

Penelitian sebelumnya mengenai pengaruh jarak korupsi terhadap FDI dilakukan sebelumnya yang menunjukkan hasil yang beragam. Hasil penelitian bergantung pada konteks ekonomi dan karakteristik masing-masing negara. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Habib & Zurawicki (2002), Bewtra (2022), Eren & Jimenez (2015), Refakar (2021) menunjukkan hasil pengaruh jarak korupsi dan FDI berpengaruh negatif.

Penelitian oleh Qian & Sandoval-Hernandez (2016) menemukan bahwa *corruption distance* memiliki dampak negatif terhadap arus masuk FDI. Studi ini menunjukkan bahwa semakin besar perbedaan tingkat korupsi antara negara asal investor dan negara tujuan investasi, semakin besar hambatan bagi investor untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan bisnis yang berbeda, sehingga mengurangi minat mereka untuk berinvestasi. Namun, dampak ini bersifat asimetris, di mana pengaruh negatif lebih kuat ketika negara sumber investasi memiliki tingkat korupsi yang lebih tinggi dibandingkan negara tujuan, dibandingkan dengan skenario sebaliknya. Hal ini dikarenakan perusahaan dari negara dengan tingkat korupsi

tinggi cenderung memiliki strategi adaptasi yang lebih baik dalam lingkungan bisnis yang tidak transparan, sementara investor dari negara dengan korupsi rendah menghadapi lebih banyak ketidakpastian dan risiko operasional ketika berinvestasi di negara dengan korupsi tinggi. Studi ini juga menegaskan bahwa efek dari *corruption distance* dapat dimoderasi oleh faktor-faktor institusional, seperti perjanjian pajak bilateral, yang dapat mengurangi ketidakpastian hukum dan meningkatkan kepastian investasi bagi investor asing.

Penelitian mengenai pengaruh *tax treaties* terhadap FDI *inflows* telah banyak dilakukan sebelumnya yang menunjukkan hasil yang beragam tergantung pada konteks ekonomi dan karakteristik masing-masing negara. Hasil penelitian dari Siegmann (2007), Barthel et al. (2010), Egger & Pfaffermayr (2004), Murthy & Bhasin (2015), Cahyono (2022), Dong (2019) menemukan bahwa *tax treaties* berpengaruh positif terhadap *foreign direct investment*. Penelitian dari Doghmi (2023), Harendt et al. (2016), Pribadi et al. (2019), Beer & Loeprick (2021) menunjukkan hasil bahwa *tax treaties* tidak berpengaruh terhadap *foreign direct investment*.

Penelitian sebelumnya oleh Blonigen dan Davies (2003) menyatakan bahwa *bilateral tax treaties* tidak selalu berdampak positif terhadap arus masuk FDI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun *tax treaties* yang telah lama berlaku cenderung memiliki korelasi positif dengan FDI, perjanjian yang lebih baru justru tidak menunjukkan dampak yang signifikan atau bahkan berkorelasi negatif dengan FDI. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa *tax treaties* lebih berfungsi untuk

meningkatkan transparansi perpajakan dan mencegah praktik penghindaran pajak dibandingkan secara langsung mendorong investasi asing.

Penelitian oleh Lee dan Kim (2021) menemukan bahwa adanya *tax treaties* lebih efektif dalam mendorong FDI di negara berkembang dibandingkan di negara-negara OECD. Studi yang melibatkan data FDI AS ke 78 negara pada periode 2007–2018 ini menyimpulkan bahwa efek positif dari *tax treaties* signifikan di negara berkembang, namun tidak memberikan dampak yang berarti di negara-negara OECD. Temuan ini mengindikasikan bahwa *tax treaties* dapat menjadi instrumen penting bagi negara berkembang dalam menarik investasi asing dengan menciptakan sistem perpajakan yang lebih kompetitif dan ramah investor.

Penelitian terkait dampak *tax treaties* terhadap FDI di Indonesia sudah dilakukan sebelumnya. Cahyono (2022) dalam penelitiannya menemukan bahwa *tax treaties* secara signifikan meningkatkan FDI masuk ke Indonesia, dengan dampak yang semakin besar seiring waktu. Hasil studi ini menunjukkan bahwa *tax treaties* menyediakan kepastian hukum dan perpajakan bagi investor asing, yang pada akhirnya meningkatkan minat investasi di Indonesia. Hasil yang berbeda ditemukan oleh Pribadi, Gunadi, dan Rosdiana (2019), yang meneliti adanya *tax treaties* Indonesia dengan negara lain. Dalam studi yang mencakup 41 negara selama periode 2005 hingga 2017, mereka menemukan bahwa *tax treaties* Indonesia tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap FDI yang masuk. Investor asing lebih mempertimbangkan faktor non-pajak, seperti stabilitas ekonomi dan politik, yang lebih menentukan keputusan investasi mereka. Temuan ini

mengindikasikan bahwa faktor-faktor di luar perpajakan yang memiliki peran besar dibandingkan adanya *tax treaties* dalam menarik FDI ke Indonesia.

Penelitian di negara-negara berkembang lainnya juga menunjukkan bahwa dampak *tax treaties* terhadap FDI dapat bervariasi. Beer dan Loeprick (2021) meneliti efek *tax treaties* antara negara-negara Sub-Sahara Afrika dengan pusat-pusat investasi seperti Mauritius, dan menemukan bahwa *tax treaties* tidak selalu berimplikasi positif terhadap FDI. Sebaliknya, mereka menemukan bahwa *tax treaties* dengan pusat investasi tersebut justru menurunkan pendapatan pajak negara hingga 15% tanpa memberikan peningkatan signifikan pada FDI. Hasil ini menunjukkan bahwa *tax treaties*, bila digunakan sebagai strategi *treaty shopping* oleh investor, berpotensi merugikan negara tuan rumah melalui penghindaran pajak tanpa adanya peningkatan yang sepadan dalam arus FDI.

2.3 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini berangkat dari fenomena dimana tingkat korupsi tidak hanya dilihat sebagai satu faktor tunggal di negara tujuan investasi, tetapi perbedaan tingkat korupsi antara Indonesia dan negara sumber investasi sebagai salah satu faktor yang dapat memengaruhi arus FDI. Dalam konteks teori institusional, kualitas institusi suatu negara menjadi salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh investor dalam menanamkan modal ke luar negeri. Tingkat korupsi dalam hal ini termasuk dalam salah satu faktor institusional yang ada. Perbedaan tingkat korupsi yang tinggi dapat meningkatkan biaya bagi investor ataupun perusahaan asing untuk beradaptasi dalam yurisdiksi dengan norma bisnis yang berbeda, sehingga dapat menjadi faktor yang menghambat keputusan investasi. Apakah jarak korupsi

antara negara sumber dan Indonesia memengaruhi keputusan investasi asing menjadi hal yang akan diuji dalam penelitian ini.

Keberadaan P3B dapat menjadi sebuah kepastian hukum dalam konteks kewajiban pemajakan bagi perusahaan ataupun investor asing. Keberadaan P3B memberikan kepastian terkait kewajiban pajak berupa tarif dan hak pemajakan yurisdiksi asal maupun tujuan investasi. Dalam teori Institusional, keputusan ekonomi, termasuk keputusan berinvestasi lintas negara, tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi seperti ukuran pasar atau biaya tenaga kerja, tetapi juga oleh faktor kelembagaan seperti regulasi, transparansi kebijakan, dan kepastian hukum. P3B merupakan salah satu bentuk kebijakan institusi yang bertujuan untuk menciptakan kepastian kewajiban pajak bagi investor dan perusahaan asing.

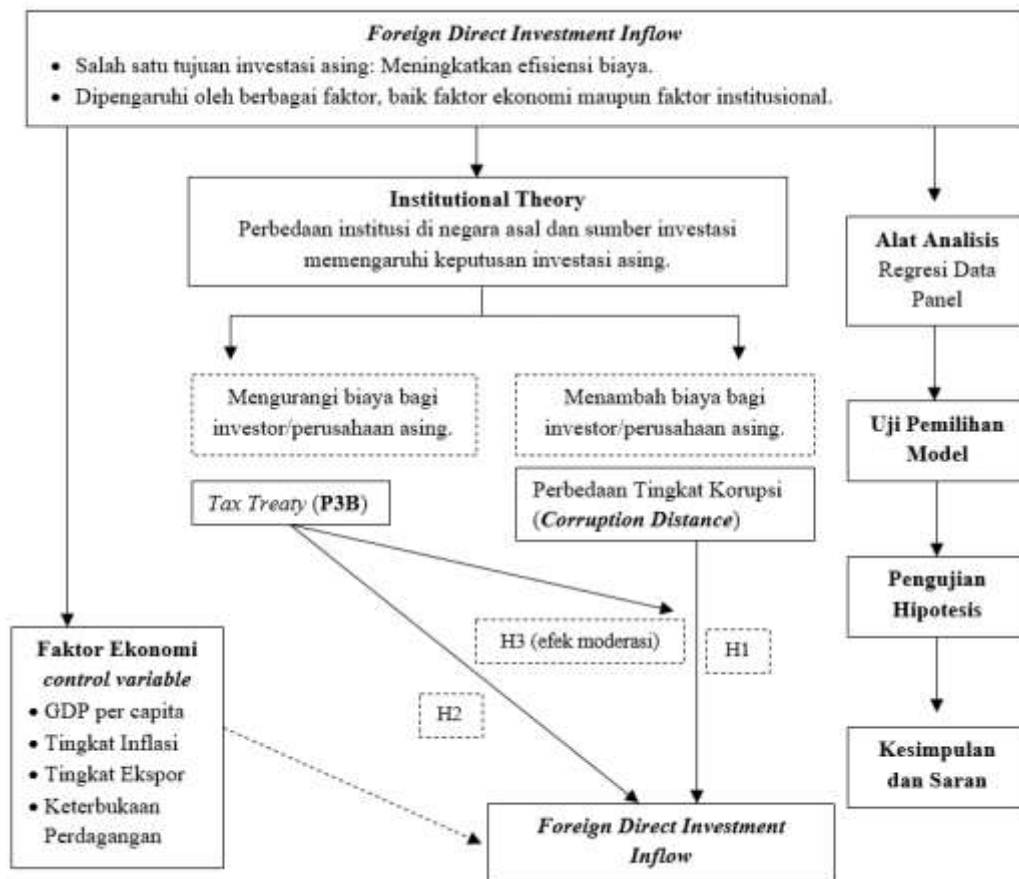
Teori Institusional juga membahas konsep *institutional distance*, yaitu perbedaan institusi antara negara asal investor dan negara tujuan investasi. Perbedaan ini dapat menimbulkan ketidakpastian dan risiko bagi investor. P3B dapat berperan sebagai mekanisme yang menyesuaikan perbedaan tersebut dengan menyediakan regulasi pemajakan yang pasti bagi wajib pajak asing. Dimana P3B dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap sistem kelembagaan negara tujuan investasi.

Perbedaan tingkat korupsi yang signifikan antara Indonesia sebagai tujuan investasi dan negara sumber investasi dapat menimbulkan biaya tambahan bagi perusahaan atau investor untuk beradaptasi dengan norma bisnis di Indonesia. Sementara itu, keberadaan P3B dapat mengurangi biaya dengan menghindarkan wajib pajak dari pemajakan berganda oleh otoritas pajak di negara asal maupun

tujuan investasi. Penelitian ini akan menguji apakah keberadaan P3B yang berpotensi mengurangi biaya bagi wajib pajak dapat memperlemah pengaruh negatif dari perbedaan tingkat korupsi antara Indonesia dan negara sumber investasi terhadap arus masuk FDI ke Indonesia. Dari sisi biaya yang timbul bagi investor maupun perusahaan asing, keberadaan P3B dapat mengurangi potensi biaya yang timbul akibat pemajakan berganda, sedangkan perbedaan tingkat korupsi.

Penelitian ini menggunakan beberapa variabel kontrol yang telah diuji dalam berbagai studi sebelumnya. Variabel kontrol yang digunakan berupa berbagai indikator ekonomi yang juga merupakan determinan FDI. Variabel kontrol pertama adalah produk PDB per kapita negara sumber investasi, yang digunakan sebagai proksi untuk mengukur daya beli dan tingkat perkembangan ekonomi suatu negara (XU & Wu, 2021). Variabel berikutnya adalah tingkat inflasi di negara sumber investasi, yang mencerminkan stabilitas ekonomi dan risiko investasi (A. Rizky & C. Tjen, 2017). Penelitian ini juga menggunakan nilai ekspor negara sumber investasi, yang menunjukkan keterkaitan suatu negara dengan perdagangan global serta daya saing internasional (Pribadi et al., 2019). Terakhir, keterbukaan perdagangan negara sumber investasi digunakan sebagai variabel kontrol karena semakin terbuka suatu negara terhadap perdagangan global, semakin besar peluangnya untuk menarik investasi asing (A. Rizky & C. Tjen, 2017). Kerangka pemikiran dari penelitian ini kemudian digambarkan pada gambar II.1 dibawah ini.

Gambar II.1 Kerangka Penelitian



Sumber: diolah penulis.

2.4 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian adalah pernyataan atau dugaan sementara yang menggambarkan hubungan antara dua atau lebih variabel yang dapat diuji secara empiris. Sugiyono (2016) mendefinisikan hipotesis sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang sifatnya masih spekulatif dan perlu diuji kebenarannya melalui data yang diperoleh dari penelitian. Hipotesis membantu peneliti dalam merumuskan tujuan yang jelas dan menyusun metode yang tepat untuk menguji hubungan antara variabel-variabel yang diteliti, sehingga

memberikan arah dalam pengumpulan dan analisis data secara ilmiah. Hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: Jarak Korupsi Antara Indonesia dan Negara Sumber Secara Negatif Mempengaruhi FDI *Inflow* dari Negara Sumber ke Indonesia.

Berdasarkan kajian literatur, tingkat korupsi di negara tuan rumah dapat menurunkan profitabilitas yang diharapkan dari suatu proyek investasi karena munculnya biaya tambahan dalam berbisnis, yang seringkali dianggap sebagai pajak tambahan pada keuntungan (Al Sadig, 2009). Di sisi lain, beberapa penelitian menyatakan bahwa tidak hanya tingkat korupsi di negara tuan rumah yang berpengaruh terhadap FDI, tetapi juga perbedaan tingkat korupsi antara negara sumber dan negara tuan rumah, atau yang dikenal sebagai *corruption distance* (Habib & Zurawicki, 2002).

Konsep ini menekankan bahwa efek negatif dari tingkat korupsi di negara tuan rumah lebih terasa apabila investor berasal dari negara dengan tingkat korupsi yang jauh lebih rendah. Menurut Wu (2006), dampak negatif *corruption distance* terhadap FDI akan lebih kuat pada kasus di mana perusahaan dari negara yang relatif bersih berinvestasi di negara yang korup, dibandingkan dengan situasi sebaliknya. Temuan serupa juga dilaporkan oleh Qian dan Sandoval-Hernandez (2016), yang menunjukkan adanya pengaruh asimetris *corruption distance* terhadap keputusan investasi. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah semakin besar perbedaan tingkat korupsi antara negara sumber dan negara *host* (*corruption distance*).

H2: Keberadaan P3B Antara Indonesia dan Negara Sumber Secara Positif Mempengaruhi Arus FDI Dari Negara Sumber Ke Indonesia

Dalam *Eclectic Theory* atau Paradigma *OLI* yang dikembangkan oleh John Dunning (1980), terdapat tiga pilar utama yang memengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan investasi asing langsung (FDI), yaitu *Ownership Advantage*, *Location Advantage*, dan *Internalization Advantage*. Kebijakan fiskal yang mendukung, seperti *tax treaties*, merupakan salah satu elemen penting yang memperkuat keunggulan lokasi suatu negara. Pencegahan terhadap adanya pemajakan berganda yang akan menurunkan beban pajak bagi investor asing melalui adanya *tax treaties*, negara tujuan investasi dapat menawarkan lingkungan fiskal yang lebih kompetitif.

Tax treaties memainkan peran penting dalam menciptakan lingkungan yang lebih ramah bagi investasi asing dengan mengurangi risiko pemajakan berganda dan memberikan kepastian hukum bagi investor asing. Dengan adanya P3B, investor dapat menghindari pemajakan berganda. Penurunan risiko pajak ini membuat lingkungan investasi lebih stabil dan dapat diprediksi, yang sangat penting bagi investor asing dalam membuat keputusan investasi jangka panjang. Keberadaan *tax treaties* menjadi salah satu faktor yang mendorong masuknya FDI, karena mereka menurunkan biaya operasi melalui pengurangan pajak dan memberikan perlindungan hukum yang meningkatkan keyakinan investor terhadap stabilitas iklim investasi di negara tujuan. Paradigma *OLI* menjelaskan bahwa keunggulan lokasi termasuk adanya P3B, dapat menarik perusahaan multinasional untuk melakukan investasi lintas negara (Paul & Feliciano-Cestero, 2021). Dengan

demikian, negara-negara yang memiliki P3B dengan Indonesia diharapkan menunjukkan arus FDI yang lebih tinggi dibandingkan negara-negara yang tidak memiliki perjanjian serupa, seiring dengan penurunan hambatan fiskal yang dapat meningkatkan daya saing lokasi investasi (Zagler, 2023).

H3: Keberadaan P3B Memperlemah Pengaruh Negatif Jarak Korupsi Terhadap FDI *Inflow* ke Indonesia.

Berbagai penelitian internasional telah menunjukkan bahwa perbedaan tingkat korupsi antara negara asal dan negara tuan rumah—yang diukur sebagai *corruption distance*—secara signifikan dapat menghambat aliran FDI. Misalnya, Habib & Zurawicki (2002) menyatakan bahwa investor asing cenderung menghindari negara dengan tingkat korupsi yang jauh lebih tinggi dibandingkan negara asal mereka karena peningkatan biaya transaksi dan risiko ketidakpastian. Wu (2006) menambahkan bahwa efek negatif *corruption distance* lebih kuat ketika investor berasal dari negara yang relatif bersih, karena mereka tidak terbiasa menghadapi beban tambahan akibat praktik korupsi. Konsep ini sejalan dengan pendekatan *psychic distance* dalam model di mana perbedaan administratif, termasuk perbedaan dalam persepsi korupsi merupakan hambatan penting dalam proses internasionalisasi perusahaan (Ghemawat, 2001).

P3B telah diidentifikasi sebagai salah satu instrumen penting untuk menciptakan kepastian hukum dan mengurangi beban fiskal bagi investor asing. Blonigen & Davies (2004) mengemukakan bahwa P3B dapat meningkatkan profitabilitas investasi dengan mengatasi masalah pajak berganda yang selama ini menjadi salah satu kendala utama dalam arus FDI. Dengan memberikan kepastian

mengenai kewajiban perpajakan, P3B memungkinkan perusahaan asing untuk melakukan perencanaan pajak yang lebih optimal dan mengurangi risiko fiskal, sehingga meningkatkan minat investasi.

Berdasarkan kedua aspek tersebut, diangkat hipotesis bahwa keberadaan P3B dapat memperlemah pengaruh negatif *corruption distance* terhadap FDI *inflow*. Dalam konteks ini, meskipun perbedaan tingkat korupsi antara negara asal dan Indonesia akan mengurangi aliran FDI karena menambah beban biaya dan ketidakpastian, adanya P3B dapat mengurangi dampak tersebut dengan memberikan jaminan fiskal dan mengurangi potensi biaya akibat pemajakan berganda. Penelitian oleh Qian & Sandoval-Hernandez (2016) mendukung pandangan bahwa pengaruh asimetris *corruption distance* terhadap FDI dapat diubah oleh faktor-faktor eksternal seperti kepastian perpajakan. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah: Keberadaan P3B memperlemah pengaruh negatif jarak korupsi terhadap FDI *inflow* ke Indonesia. Hipotesis ini mengusulkan bahwa P3B tidak hanya berfungsi sebagai insentif fiskal, tetapi juga sebagai mekanisme untuk mengurangi hambatan yang diakibatkan oleh perbedaan tingkat korupsi, sehingga meningkatkan daya tarik investasi asing di Indonesia.