

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tax Treaty

2.1.1 Teori Tax Treaty

Menurut pemikiran ekonomi neoklasik, pemajakan berganda dapat dijelaskan sebagai keadaan di mana seorang wajib pajak dikenai pajak atas pendapatan atau modal yang sama dalam periode waktu tertentu oleh dua atau lebih negara, yang mengakibatkan total pajak yang dibayarkan lebih tinggi daripada jumlah pajak yang ditentukan dalam hukum pajak domestik (Miller *et al.*, 2016; Rasmussen, 2011).

Secara umum, situasi yang mengakibatkan pajak berganda terjadi karena pemerintah dari berbagai negara mengenakan pajak atas pendapatan yang diperoleh dalam wilayah mereka oleh warga lokal dan asing, sementara sebaliknya, mereka juga memungut pajak atas pendapatan warga negara mereka yang tinggal di luar negeri (Radu, 2012). Kedua definisi ini lebih berfokus pada aspek hukum dan regulasi pajak berganda namun tidak secara khusus mempertimbangkan aspek ekonomi. Sebagai alternatif, OECD (2017) memberikan definisi yang lebih komprehensif mengenai pajak berganda, yakni

pemberlakuan pajak yang serupa di dua atau lebih negara terhadap wajib pajak yang sama, atas subjek yang identik, dan untuk periode yang sama, sehingga menyebabkan wajib pajak membayar jumlah pajak yang lebih besar daripada yang seharusnya di bawah hukum pajak domestik. Jika dua atau lebih wajib pajak dikenai pajak atas hal yang sama, maka akan terjadi pemajakan berganda dari perspektif ekonomi. Menurut definisi OECD, penggandaan pajak tidak hanya melibatkan aspek yuridis, tetapi juga mempertimbangkan dampak pada aspek ekonomi.

Pencegahan terjadinya pajak berganda internasional menjadi suatu keharusan untuk memastikan perkembangan ekonomi dalam hubungan internasional. OECD dalam Cahyono (2020) memberikan peringatan tentang dampak buruk pajak berganda terhadap pergerakan modal (investasi) antarnegara serta hubungan ekonomi dalam negeri. Pajak berganda juga dianggap secara negatif memengaruhi efisiensi dan daya saing ekspor barang asing. Efek negatif ini mendorong negara-negara untuk melakukan negosiasi perjanjian pajak guna menghindari atau mengurangi dampak penggandaan pajak tersebut. Salah satu cara menangani fenomena ini ialah dengan menerapkan *tax treaty* antarnegara.

Tax treaty merupakan suatu kesepakatan di mana dua negara setuju untuk menetapkan dan membatasi hak pemajakan terhadap kegiatan ekonomi yang melintasi dua negara (Hearson & Kangave, 2016). Tujuan utama OECD *Model Tax Convention* adalah melindungi hak pemajakan pemerintah dan mencegah adanya pemajakan berganda. *Tax treaty* bertujuan mencapai hal ini dengan melakukan penyelarasan definisi pajak, menentukan yurisdiksi pajak masing-

masing negara, dan menunjukkan mekanisme yang akan digunakan untuk menghindari penggandaan pajak yang mungkin timbul di negara pihak dalam persetujuan (*contracting state*). Menurut konteks ini, *tax treaty* mendefinisikan tempat usaha tetap yang aktif dalam bisnis sebagai bentuk usaha tetap (BUT). Definisi ini sangat penting karena perjanjian tersebut menetapkan bahwa negara tuan rumah (negara sumber) berhak untuk memungut pajak atas keuntungan bisnis yang dapat dihubungkan dengan BUT yang berada di wilayahnya.

Secara umum, terdapat tiga jenis pengaturan alokasi hak pemajakan yang umumnya digunakan. Pengaturan yang pertama adalah hak pemajakan diberikan eksklusif kepada satu negara. Hal ini ditunjukkan apabila suatu *tax treaty* menggunakan frasa “*shall be taxable only*”. Merujuk pada pengaturan ini, tidak ada keterjadian atas pajak berganda karena hak pemungutan pajak hanya dimiliki oleh satu negara. Pengaturan yang kedua adalah hak pemajakan dibagi antara negara sumber dan negara domisili. Negara sumber memiliki hak pemajakan pertama, sedangkan negara domisili memiliki hak pemajakan atas sisa pajak (*residual taxing right*). Pengaturan ini dicirikan dengan klausul “*may be taxed*” pada *tax treaty*. Pengaturan alokasi pemajakan terakhir yaitu hak pemajakan diberikan kepada negara sumber dan negara domisili. Negara sumber memiliki hak pemajakan pertama namun dengan pemberlakuan batasan pada tarif pajak yang dikenakan. Selanjutnya negara domisili memiliki hak pemajakan atas pajak yang tersisa. Pengaturan ini ditunjukkan jika *tax treaty* menggunakan klausul “*may be taxed . . . but the tax so charged shall not exceed*”.

Tax treaty juga merupakan salah satu bentuk dari penerapan teori insentif motivasi (*the incentive theory of motivation*) yang merupakan suatu teori perilaku yang mengemukakan bahwa orang-orang termotivasi oleh dorongan untuk mencapai insentif serta penguatan atau peneguhan (Logan, 1968). Teori ini juga mendasari prinsip keempat dari sepuluh prinsip ekonomi yang dikemukakan oleh Mankiw, yaitu orang bereaksi terhadap insentif (Mankiw, 2021). Karena orang membuat keputusan dengan mempertimbangkan biaya dan manfaat, maka perilaku mereka dapat berubah ketika biaya atau manfaat berubah. Manusia secara sadar mengambil tindakan untuk mencapai tujuan mereka, dan mereka merespon insentif baik positif maupun negatif, yang memengaruhi tindakan mereka.

Prinsip yang sama dapat diterapkan dalam ekonomi, di mana ekonomi didasarkan pada insentif, dan keunggulannya berasal dari kemampuannya untuk memprediksi bagaimana perilaku seseorang berubah sebagai respons terhadap perubahan dalam insentif. Ekonom Austria melihat pasar sebagai suatu proses penemuan sumber daya, bukan hanya sebagai pemilihan dari berbagai kemungkinan yang sudah ada sebelumnya. Pasar juga dianggap sebagai suatu proses pembelajaran dan pembentukan ekspektasi baru ketika ekspektasi lama tidak terpenuhi. Quddus dan Horton (2002) menyatakan bahwa secara faktual, proses keseimbangan atau pembentukan ekuilibrium di pasar pada dasarnya adalah cerminan dari individu-individu yang menanggapi perubahan insentif.

Tax treaty pada dasarnya memiliki esensi untuk mengatasi masalah pajak berganda, namun di samping itu, fungsi perpajakan juga telah berkembang menjadi suatu fungsi di mana *tax treaty* menjadi indikator stabilitas kondisi fiskal

suatu negara (Cahyono, 2020). Ini disebabkan oleh fakta bahwa selain menghindari pajak berganda, *tax treaty* juga membatasi tindakan sepihak dari pemerintah dan memberikan solusi dalam situasi konflik perpajakan antara negara-negara yang terikat oleh *tax treaty*. Terlebih lagi, *tax treaty* dapat membantu mencegah terjadinya praktik *tax avoidance* dan *tax evasion* karena perjanjian tersebut menyediakan mekanisme pertukaran informasi antara otoritas pajak negara-negara yang menandatangani.

Tax avoidance atau penghindaran pajak merujuk kepada segala transaksi dan pengaturan yang mengakibatkan berkurangnya kewajiban pajak perusahaan (Hasan *et al.*, 2021). *Tax avoidance* umumnya bertujuan mengurangi beban pajak perusahaan melalui investasi dan struktur kegiatan bisnis dengan memanfaatkan adanya celah pada peraturan yang diimplementasikan oleh pemerintah setempat. Pohan dalam Ariska *et al.* (2020) berpendapat bahwa *tax avoidance* merupakan upaya untuk mengoptimalkan beban pajak dengan menghindari penerapan pajak melalui penekanan pada transaksi yang tidak dikenai pajak.

Menurut Surbakti (2012), *tax avoidance* adalah tindakan yang sah secara hukum dan moral, sementara Cao *et al.* (2021) mengemukakan bahwa terdapat *tax avoidance* yang sesuai dengan hukum pajak dan yang melanggar hukum pajak serta peraturan terkait. *Tax planning* merupakan contoh praktik *tax avoidance* yang legal dengan memanfaatkan adanya celah pada peraturan yang ditetapkan, sementara *tax evasion* termasuk ke dalam praktik ilegal yang tidak dapat diterima dan tunduk pada hukum pidana di setiap negara.

Scholes *et al.* (2014) mengemukakan bahwa menurut pandangan tradisional, sebuah perusahaan akan menjalankan *tax avoidance* apabila keuntungan marjinal yang akan didapatkan oleh perusahaan melebihi biaya marjinalnya. *Tax avoidance* memberikan manfaat berharga bagi pengguna internal dan eksternal perusahaan, antara lain:

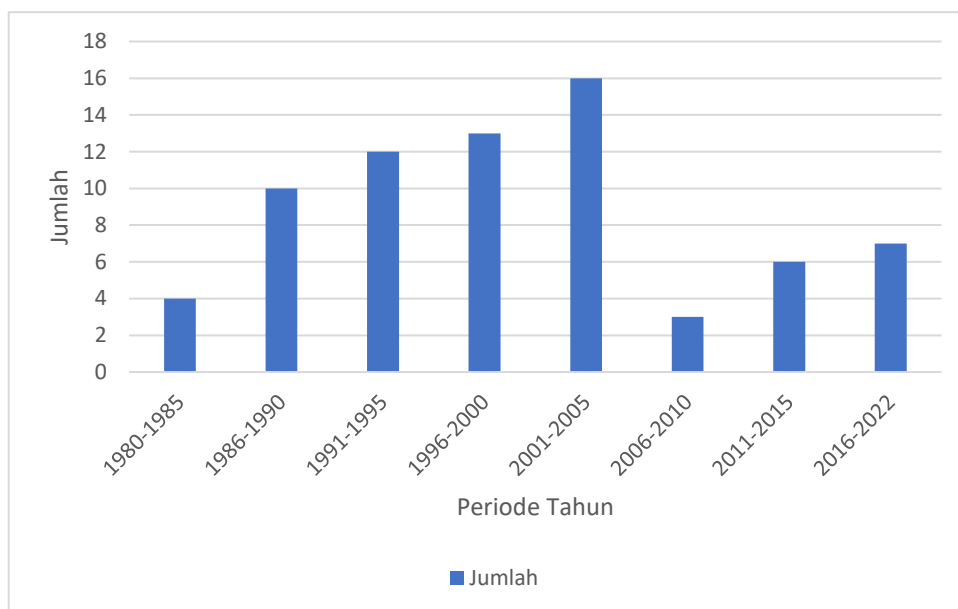
1. manfaat kepada perusahaan dengan mengurangi laba sebelum pajak dan menghindari penurunan kekayaan yang dapat didistribusikan perusahaan;
2. penghematan uang yang memungkinkan pemegang saham menghasilkan arus kas, dan ini dapat mengakibatkan serangkaian investasi yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai perusahaan;
3. manfaat kepada manajer perusahaan karena mereka dihiasi melalui bonus yang terhubung dengan manajemen pajak perusahaan; dan,
4. mendanai proyek perusahaan tanpa meminjam dana lain, yang mungkin mengakibatkan penurunan tingkat bunga rata-rata.

2.1.2 Tax Treaty di Indonesia

Tax treaty pertama Indonesia ditandatangani dengan Belanda pada 5 Maret 1973 dan mulai berlaku secara retrospektif sejak 1 Januari 1971. Belanda dianggap sebagai negara maju yang memiliki sejarah panjang dalam perdagangan dan hubungan politik dengan Indonesia. Pada tahun 1974, Indonesia juga menandatangani *tax treaty* dengan Inggris, sedangkan pada tahun 1979 terdapat penandatanganan dua perjanjian tambahan dengan negara-negara maju, yakni Kanada dan Prancis.

Indonesia mengalami perubahan besar dalam sistem perpajakannya pada tahun 1983 di mana Indonesia mengganti sistem perpajakan dari *official assessment* menjadi *self-assessment*. Setelah Indonesia mengalami reformasi perpajakan, mulai terlihat adanya peningkatan pada jumlah perjanjian yang ditandatangani oleh Indonesia. Gambar II.1 menunjukkan tren jumlah *tax treaty* yang ditandatangani oleh Indonesia dan negara mitra menurut rentang tahun tertentu.

Gambar II. 1 Tren Jumlah Penandatanganan *Tax Treaty* di Indonesia



Sumber: Diolah dari pbTaxand (2022)

Tahun 1980 s.d. 1989 merupakan tahun di mana Indonesia tercatat telah menandatangani empat belas *tax treaty* dengan berbagai negara di Eropa dan Asia, termasuk Austria, Denmark, India, dan Jepang. *Tax treaty* pertama dengan negara anggota ASEAN lainnya juga diratifikasi pada tahun 1981 yaitu dengan Thailand. Indonesia juga menandatangani *tax treaty* dengan Amerika Serikat di tahun 1988. Masa berikutnya, yaitu antara tahun 1990 s.d. 1999, merupakan periode paling

produktif dalam hal kuantitas *tax treaty* yang diratifikasi oleh Indonesia. Selama periode ini, Indonesia menandatangani 31 perjanjian perpajakan, di mana jumlah tersebut merupakan lebih dari dua kali lipat jumlah perjanjian apabila dibandingkan dengan era sebelumnya.

Selain itu, sejumlah *tax treaty* yang signifikan juga disepakati dengan negara-negara di Afrika, termasuk Afrika Selatan, Sudan, dan Aljazair (Karyadi & Darussalam, 2017). Terhitung sampai dengan bulan April 2023, Indonesia telah menandatangani 71 *tax treaty*. Perjanjian-perjanjian ini menjamin bahwa pajak ganda pada pendapatan yang diterima oleh wajib pajak dari negara tempat tinggalnya dan Indonesia dapat dihindari sesuai dengan klausul yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2.1.3 Model *Tax Treaty* Indonesia

Terdapat dua model yang umum dikenal dalam penyusunan *tax treaty*, yaitu *OECD model* dan *UN model*. *OECD model* adalah suatu acuan yang berasal dari *Organisation for Economic Co-Operation & Development*, sebuah organisasi ekonomi yang umumnya beranggotakan negara-negara dengan tingkat perekonomian yang maju. *OECD model* bertujuan untuk menyelesaikan dan mencegah permasalahan pajak berganda atas transaksi lintas batas negara-negara anggotanya. Maka dari itu, *OECD model* menitikberatkan pembagian hak pemajakan lebih dominan pada negara domisili dibandingkan dengan negara sumber. Hal ini berbeda dengan *UN model*, dimana model ini lebih berorientasi kepada pembagian hak pemajakan yang lebih dominan pada negara sumber penghasilan. *UN model* merupakan model yang tercetus dari United Nation (PBB)

di mana negara anggotanya lebih bervariasi dari segi perekonomian sehingga model ini juga merangkul kepentingan negara berkembang.

Menurut Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE - 52/PJ/2021 tentang Petunjuk Umum Interpretasi dan Penerapan Ketentuan dalam Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda, *tax treaty* yang berlaku di Indonesia mengacu pada kombinasi antara model OECD dan model UN. Selain dari kedua model tersebut, Indonesia juga terbuka untuk dapat menciptakan klausul-klausul berbeda yang didasarkan pada perundingan dengan pemerintah negara mitra *tax treaty*. Secara umum, *tax treaty* Indonesia dengan negara mitra disusun dengan struktur sebagai berikut:

Tabel II. Struktur Umum *Tax Treaty* Indonesia

Pasal	Perihal	Pasal	Perihal
1	<i>Persons Covered</i>	16	<i>Directors Fees and Remuneration of Top-Level Managerial Officials</i>
2	<i>Taxes Covered</i>	17	<i>Artists and Sportspersons</i>
3	<i>General Definitions</i>	18	<i>Pensions and Social Security Payments</i>
4	<i>Resident</i>	19	<i>Government Services</i>
5	<i>Permanent Establishment</i>	20	<i>Students</i>
6	<i>Income from Immovable Property</i>	21	<i>Other Income</i>
7	<i>Business Profits</i>	22	<i>Capital</i>
8	<i>Shipping, Inland, Waterways Transport and Air Transport</i>	23	<i>Credit Method</i>
9	<i>Associated Enterprises</i>	24	<i>Non-discrimination</i>
10	<i>Dividends</i>	25	<i>Mutual Agreement Procedure</i>
11	<i>Interest</i>	26	<i>Exchange of Information</i>
12	<i>Royalties</i>	27	<i>Assistance in the Collection of Taxes</i>
12A	<i>Fees for Technical Services</i>	28	<i>Member of Diplomatic Missions and Consular Posts</i>
13	<i>Capital Gains</i>	29	<i>Entry to Force</i>
14	<i>Independent Personal Services</i>	30	<i>Termination</i>

15	<i>Dependent Personal Services</i>		
----	------------------------------------	--	--

Sumber: SE-52/PJ/2021

2.2 Foreign Direct Investment

2.2.1 Pengertian Foreign Direct Investment

Menurut Helpman dan Krugman (1985), FDI adalah arus modal internasional dimana perusahaan dari suatu negara mendirikan atau memperluas perusahaannya di negara lain. Oleh karena itu, terdapat pemberlakuan kontrol terhadap perusahaan di luar negeri yang diiringi dengan pemindahan sumber daya. Hal ini sejalan dengan pengertian FDI yang dikemukakan oleh Jhingan (2003) di mana FDI adalah penanaman modal yang dilakukan oleh pemerintah atau warga negara asing di dalam negeri negara pengimpor modal.

FDI adalah investasi yang dijalankan oleh perusahaan di suatu negara terhadap perusahaan di negara lain demi keperluan mengelola operasi perusahaan di negara tersebut (UNCTAD, 2022). World bank (2023) menyatakan bahwa FDI merujuk pada arus bersih investasi yang digunakan untuk memperoleh andil manajemen yang berlangsung (10 persen atau lebih dari saham yang memiliki hak suara) dalam suatu perusahaan yang beroperasi di ekonomi yang berbeda dari ekonomi investor. Ini mencakup investasi dalam bentuk modal saham, reinvestasi laba, modal jangka panjang lainnya, dan modal jangka pendek yang tampil dalam neraca pembayaran.

Sementara itu, menilik secara lebih spesifik dari konstitusi Indonesia yaitu Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal (2007), penanaman modal asing (PMA) adalah kegiatan menanam modal untuk melakukan usaha di wilayah Republik Indonesia yang dilakukan oleh

penanam modal asing, baik yang menggunakan modal asing secara keseluruhan maupun yang berpatungan dengan penanaman modal dalam negeri. Terdapat istilah berupa “*home country*” dan “*host country*” pada proses mengalirnya modal. “*Home*” merujuk pada negara asal FDI, sementara “*Host*” merujuk pada negara yang menerima FDI. Lipsey (2002) mengenalkan dua konsep atas keterjadian FDI serta dua metode yang sesuai untuk mengukurnya.

Pertama, FDI dapat dianggap sebagai bentuk khusus aliran modal yang berpindah melintasi batas internasional, dari negara asal ke negara tuan rumah. Aliran modal ini menciptakan bentuk aset internasional yang spesifik bagi negara asal, berupa nilai kepemilikan dalam entitas (yang umumnya merupakan perusahaan) yang dikendalikan oleh penduduk negara asal atau di mana penduduk negara asal memiliki sebagian hak suara.

Pendekatan kedua terhadap FDI adalah bahwa FDI merupakan serangkaian aktivitas ekonomi atau operasi yang dilakukan di negara tuan rumah oleh perusahaan yang dikendalikan atau sebagian dikendalikan oleh perusahaan dari negara lain (negara asal). Aktivitas-aktivitas ini meliputi produksi, penyerapan tenaga kerja, penjualan, pembelian dan penggunaan barang-barang perantara dan modal tetap, serta pelaksanaan penelitian.

2.2.2 Keuntungan *Foreign Direct Investment* Bagi *Home Country* dan *Host*

Country

Penelitian yang dilakukan oleh Zhang dan Song (2001), Amann dan Virmani (2015), Padilla-Perez dan Gomes (2016), serta Li *et al.* (2016) mencapai kesimpulan bahwa umumnya, negara asal (*home country*) mendapatkan

keuntungan kuantitatif berupa aliran pendapatan dari pendapatan luar negeri serta keuntungan kualitatif dalam bentuk pengetahuan serta ekspansi akan keterampilan baru dikarenakan adanya referensi dari negara asing tempat mereka menanamkan modal. Selain itu *home country* juga dapat mengimpor barang setengah jadi atau bahan untuk produksi yang berasal dari *host country*.

Di sisi lain, negara tujuan (*host country*) akan mendapatkan keuntungan kuantitatif berupa peningkatan dalam penerimaan negara (misalnya pajak) dan keuntungan kualitatif berupa terjadinya transfer teknologi, khususnya dalam bentuk input modal jenis baru, yang tidak dapat dicapai melalui investasi finansial atau perdagangan barang dan jasa serta pelatihan karyawan selama menjalankan bisnis baru yang berkontribusi pada pengembangan sumber daya manusia di negara tersebut (Hale & Xu, 2016; Razin *et al.*, 2005; Sass *et al.*, 2018; Vacaflores *et al.*, 2017).

2.2.3 Tipe-tipe *Foreign Direct Investment*

Secara umum, FDI dapat dilihat dari dua sisi, yaitu sisi investor dan sisi penerima/resipien FDI. Caves (2007) mengklasifikasikan FDI menjadi tiga tipe menurut sudut pandang investor. Tipe yang pertama adalah FDI horizontal, di mana Markusen *et al.* (1996, dikutip dalam Popovici & Călin, 2014) mengemukakan bahwa aliran FDI dipengaruhi oleh dimensi dan potensi pertumbuhan negara tuan rumah. Model ini menunjukkan bahwa para investor cenderung tertarik pada pasar yang memiliki potensi pertumbuhan untuk menjual produk mereka. FDI horizontal melibatkan investasi untuk memproduksi produk yang sama dengan yang diproduksi oleh investor di *home country*, tetapi

tujuannya adalah untuk memindahkan atau meningkatkan produksi barang-barang tersebut di *host country*.

Pada kerangka FDI horizontal, perusahaan menciptakan anak perusahaan asing untuk menggandakan produksi barang yang sama di pasar tujuan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi biaya pengiriman barang oleh perusahaan induk. Merujuk pada teori FDI horizontal, diasumsikan bahwa negara-negara yang terlibat memiliki fasilitas teknologi dan preferensi yang serupa (Vasyechko, 2012). Oleh karena itu, perusahaan multinasional dapat termotivasi oleh perdagangan internasional. Ada juga pandangan lain yang mengatakan bahwa FDI dipengaruhi oleh produktivitas yang tinggi, biaya tenaga kerja yang lebih rendah, sumber daya alam yang melimpah, dan lingkungan bisnis yang kondusif.

Tipe yang kedua adalah FDI vertikal, yaitu FDI yang dipacu oleh perbedaan faktor-faktor relatif di antara negara-negara. FDI vertikal mengacu pada pembentukan perusahaan asing yang akan mengekspor barang lokal. Tujuan dari investasi ini lebih kepada pengendalian bahan mentah atau pendekatan pasar. FDI vertikal utamanya terjadi ketika perusahaan mampu memecah proses produksi mereka ke bagian-bagian yang berbeda dan lokasi yang berbeda terutama berdasarkan biaya faktor di lokasi tersebut (Kinda, 2013). Ramondo *et al.* (2011) mengatakan bahwa model tradisional FDI vertikal mengasumsikan bahwa induk menciptakan anak perusahaan untuk menjalankan beberapa tahap dalam proses produksi, dan bahwa negara asal tetap menjadi pasar tujuan utama perusahaan.

Jenis FDI yang ketiga adalah kombinasi antara FDI horizontal dan FDI vertikal, yang dikenal dengan nama *knowledge-capital model*. *Knowledge-capital model* dikembangkan oleh Markusen, *et al.* (1996) merupakan model keseimbangan umum yang memungkinkan perusahaan multinasional yang terintegrasi secara horizontal, perusahaan multinasional yang terintegrasi secara vertikal, dan perusahaan nasional muncul secara endogen, didasarkan pada karakteristik negara yang bersifat eksogen. Model ini menunjukkan perlunya liberalisasi perdagangan dan investasi secara menyeluruh untuk meningkatkan kekayaan negara tuan rumah (Popovici & Călin, 2014).

Selain dari sisi investor, FDI juga dapat dilihat dari sudut pandang penerimanya. Moosa (2002) membagi FDI menjadi tiga jenis menurut negara penerima investasi. Pertama, FDI yang bertujuan untuk memproduksi barang yang sebelumnya diimpor oleh *host country*. FDI ini membantu *host country* mengurangi ketergantungan pada impor, namun sekaligus mengurangi ekspor dari *home country* yang sebelumnya memproduksi barang tersebut.

Jenis kedua adalah FDI yang bertujuan untuk memproduksi barang yang meningkatkan ekspor dari *host country*. Jenis FDI ini mengandalkan bahan baku dari *host country*. Perusahaan mengimpor bahan baku dan barang antara dari negara tuan rumah ke dalam rantai produksi mereka di negara asal atau di negara di mana pabrik anak perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan asal berlokasi. Jenis ketiga adalah FDI yang digerakkan oleh pemerintah. Biasanya, jenis FDI ini dipicu oleh insentif yang diberikan oleh suatu negara dengan tujuan menarik investasi guna mengatasi defisit neraca pembayaran.

2.3 Kebijakan Pemerintah

2.3.1 Kebijakan Publik

Frasa "Kebijakan Publik" memiliki interpretasi yang luas, di mana Winarno (2014) menggambarkan sebagai konsep abstrak yang mencakup berbagai aspek yang mempengaruhi kehidupan individu. Bavili (2017) mengamini hal ini dengan menjelaskan bahwa kebijakan publik mengacu pada langkah-langkah dan tindakan yang diambil oleh pemerintah untuk menangani isu-isu atau masalah tertentu dalam masyarakat. Meskipun konsep ini memiliki cakupan yang luas, namun terdapat batasan dalam mendefinisikan kebijakan publik. Kebijakan publik dapat berwujud peraturan, program pemerintah, atau kegiatan yang dapat diimplementasikan di berbagai tingkat pemerintahan, dari lokal hingga nasional. Namun, pada dasarnya, tujuan utama dari kebijakan publik adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan memecahkan masalah yang dihadapi dan mewujudkan kepentingan umum. (Osée, 2019) menekankan pentingnya memahami proses penyusunan kebijakan publik untuk memahami bagaimana pemerintah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Ripley (1985, dalam Muadi *et al.*, 2016) mengungkapkan bahwa tahapan perumusan kebijakan publik terdiri dari lima tahapan, yaitu:

1. Penyusunan agenda

Tahapan ini meliputi definisi masalah, hal-hal seperti apa yang dianggap bagaimana persepsi pemerintah terhadap masalah, serta mobilisasi dukungan untuk memasukkan masalah ke dalam agenda *setting*.

2. Formulasi dan legitimasi kebijakan

Tahapan ini meliputi pengumpulan informasi, analisis, dan penyebaran informasi; pengembangan alternatif advokasi dan pembentukan koalisi; serta kompromi, negosiasi, dan pengambilan keputusan.

3. Implementasi kebijakan

Pada implementasi kebijakan, pembuat kebijakan merumuskan sumber daya yang dibutuhkan, dari mana sumber daya tersebut berasal, perencanaan, pengorganisasian, serta penyediaan manfaat, layanan, dan penegakan hukum.

4. Evaluasi terhadap implementasi kinerja dan dampak kebijakan

Evaluasi dilakukan atas performa kebijakan tersebut setelah diimplementasikan. Pembuat kebijakan akan melihat apakah kebijakan yang telah diimplementasikan mampu mencapai tujuan dibuatnya kebijakan.

5. Tindak lanjut hasil evaluasi

Tindak lanjut hasil evaluasi kebijakan dapat beragam tergantung hasil evaluasi. Kebijakan dapat diteruskan, dilakukan perbaikan, atau diterminasi dan diganti dengan kebijakan baru dalam rangka pencapaian tujuan

Selain itu, menurut (Dunn, 2003) terdapat lima tahapan dalam penyusunan kebijakan publik, yaitu:

1. Penyusunan agenda
2. Formulasi kebijakan
3. Adopsi kebijakan
4. Implementasi kebijakan
5. Evaluasi kebijakan

Proses formulasi kebijakan yang dilontarkan oleh Dunn (2003) umumnya mengandung langkah-langkah yang relatif sama dengan yang dikemukakan oleh Ripley (1985, dalam Muadi *et al.*, 2016). Perbedaan yang patut disoroti adalah adanya tahapan adopsi kebijakan yang merupakan proses pengambilan keputusan yang melibatkan pemilihan opsi kebijakan tertentu yang akan dijadikan kebijakan resmi untuk dilaksanakan selanjutnya.

2.3.2 Kebijakan Fiskal

Kebijakan fiskal merupakan salah satu bentuk dari kebijakan publik. Kebijakan fiskal sendiri merujuk pada tindakan-tindakan yang diambil oleh pemerintah dalam mengatur pengeluaran dan pendapatan, serta menggunakan alat-alat atau instrumen fiskal untuk mempengaruhi kinerja sistem ekonomi dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan ekonomi (Sidik, 2017). Kebijakan perpajakan merupakan salah satu jenis kebijakan fiskal. Pemerintah dapat memainkan instrumen perpajakan melalui beberapa jenis kebijakan fiskal, yakni kebijakan fiskal ekspansif dan kontraktif (Mankiw, 2016).

Kebijakan fiskal ekspansif merupakan kebijakan yang dilaksanakan oleh pemerintah yang seringkali meningkatkan atau menurunkan pasokan uang untuk menghasilkan perubahan dalam ekonomi. Dengan kata lain, pemerintah dapat memberikan uang secara langsung kepada individu, bisnis, atau wajib pajak. Sebaliknya, untuk memperlambat pertumbuhan ekonomi, pemerintah dapat menarik kembali uang tersebut (Yuniwinsah & Anis, 2020). Dalam kebijakan fiskal ekspansif, instrumen perpajakan dapat dimainkan dengan cara melakukan pemotongan pajak untuk mengurangi beban pajak dan/atau

menyediakan berbagai insentif pajak yang akan meningkatkan jumlah uang yang beredar di masyarakat dan merangsang pengeluaran. Pemerintah juga dapat meningkatkan pengeluaran untuk pembangunan infrastruktur, program social, dan sebagainya. Sementara itu, kebijakan fiskal kontraktif merupakan kebalikan dari kebijakan fiskal ekspansif di mana pemerintah mengurangi pengeluaran dan meningkatkan pemotongan pajak. Lativa (2021) mengatakan bahwa kebijakan fiskal kontraktif bertujuan untuk mengurangi jumlah uang beredar sehingga umumnya digunakan ketika negara sedang mengalami inflasi.

2.3.3 Metode untuk Menganalisis Kebijakan Publik

Analisis kebijakan publik merupakan hal yang penting untuk dilakukan dalam rangka mendapatkan wawasan yang lebih komprehensif tentang elemen-elemen yang memengaruhi kesuksesan atau kegagalan kebijakan pemerintah serta memberikan saran terkait kebijakan yang sudah diterapkan. Melansir dari Meutia (2017), ada berbagai macam metode dan pendekatan yang dapat digunakan untuk melakukan analisis terhadap kebijakan publik, yaitu:

1. Sintesis terfokus, metode ini mengandung tiga aspek utama dalam melakukan analisis kebijakan, yaitu sumber-sumber pustaka terkini yang relevan, pengalaman dalam penelitian, dan hasil diskusi.
2. Analisis data sekunder, namun metode ini hanya dapat dilakukan jika data dasar yang dibutuhkan sudah tersedia dengan memadai. Apabila data dasar tidak tersedia, maka peneliti harus mencari metode analisis lain.
3. Eksperimen lapangan, metode ini digunakan untuk menyelidiki potensi hubungan sebab akibat dengan cara mengekspos satu atau lebih kelompok

eksperimental terhadap satu atau lebih kondisi perlakuan dan membandingkan hasilnya dengan satu atau lebih kelompok kontrol yang tidak mendapat kondisi perlakuan yang sama.

4. Metode kualitatif, metode analisis ini digunakan untuk mendapatkan data primer melalui wawancara, observasi, dan kelompok terfokus.
5. Metode survei, yaitu metode analisis kebijakan yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yang akan digunakan dalam pembuatan kebijakan.
6. Penelitian kasus, merupakan metode yang dilakukan untuk menyusun laporan dan merekomendasikan hasil penelitian.
7. Analisis biaya-keuntungan (*cost-benefit analysis*), metode ini dilakukan dengan membandingkan biaya dengan manfaat yang akan diperoleh masyarakat berdasarkan alternatif kebijakan yang dipilih.
8. Analisis keefektifan biaya, yaitu suatu metode analisis kebijakan yang digunakan untuk mengevaluasi dasar pembiayaan dalam menetapkan kebijakan oleh pembuat kebijakan.
9. Analisis kombinasi, yaitu analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi biaya dari sudut pandang efektivitasnya.
10. Penelitian tindakan, metode analisis ini memiliki kesamaan dengan proses kebijakan, meskipun tidak dapat dikatakan identik.

2.4 Pengaruh *Tax Treaty* terhadap FDI Inflow

Beberapa penelitian mengenai pengaruh *tax treaty* terhadap FDI inflow sudah pernah dilakukan sebelumnya, namun penulis belum menemukan penelitian

yang menggunakan *mixed method* untuk menganalisis pengaruh *tax treaty* terhadap FDI *inflow*. Sebagian besar penelitian bersifat kuantitatif untuk membuktikan pengaruh variabel-variabel independen terhadap variable dependen. Penelitian terdahulu dapat diuraikan sebagai berikut:

Luo *et al.* (2022) meneliti tentang perubahan besaran FDI dari Hong Kong terhadap China setelah adanya *tax treaty*. Penelitian ini menggunakan model *difference-in-differences* (DID) dan menunjukkan bahwa setelah implementasi *tax treaty* antara China dan Hong Kong pada tahun 2007, FDI dari Hong Kong mengalami peningkatan signifikan. Ditambah lagi, setelah adanya integrasi sistem pajak penghasilan perusahaan domestik dan asing pada tahun 2008, aliran modal Hong Kong juga semakin meningkat secara lebih drastis. Hal ini menunjukkan adanya korelasi positif antara *tax treaty* dengan FDI *inflow* yang berasal dari Hong Kong ke China.

Penelitian yang dilakukan oleh Cahyono (2020) menggunakan metode *fixed effect model* untuk meneliti *tax treaty* terhadap FDI *inflow* di Indonesia dengan menggunakan beberapa variabel lain seperti PDB dan PDB per kapita *home* dan *host country*, jarak negara, keterbukaan perdagangan, serta faktor institusional. Penelitian ini membagi FDI berdasarkan sektornya dan menemukan hasil bahwa *tax treaty* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap FDI. Temuan positif ini juga konsisten pada semua sektor.

Penelitian lain yang juga memiliki hasil positif dikemukakan oleh Azémar dan Dharmapala (2019) yang menganalisis dampak ketentuan *tax sparing provision* pada *tax treaty* dengan menggunakan data panel pada FDI dari 23

negara OECD ke 113 negara berkembang selama periode 2002-2012. Penelitian tersebut mengemukakan bahwa *tax sparring provision* berkaitan erat dengan peningkatan 97 persen dalam stok FDI. Terlebih lagi, hasil penelitian juga menyatakan bahwa perkembangan *tax sparring provision* merupakan instrument yang penting untuk meningkatkan FDI *inflow* pada negara berkembang.

Murthy dan Bhasin (2015) di sisi lain meneliti pengaruh *tax treaty* terhadap FDI secara spesifik pada negara India dengan memakai variabel independen tambahan berupa rasio PDB *home* dan *host country*, rasio PDB per kapita *home* dan *host country*, populasi dari *home country*, jarak *home* dan *host country*, keterbukaan perdagangan *home* dan *host country*, serta keterbukaan FDI dari *host country*. Hasil penelitiannya menunjukkan hasil yang serupa dengan dua penelitian di atas, yaitu positif serta menambahkan bukti empiris bahwa arus masuk FDI ke India yang berasal dari Amerika Serikat, Inggris, Singapura, dan Jepang mengalami peningkatan yang pesat setelah adanya penerapan *tax treaty*. Beberapa penulis lain juga mendukung adanya klaim positif ini, yaitu Rizky dan Tjen (2017) serta Lee dan Kim (2022).

Di sisi lain, Ohno (2010) memberikan warna baru dalam penelitiannya mengenai *tax treaty* yaitu dengan mengelompokkan perjanjian berdasarkan periode berlakunya. Didapatkan hasil penelitian bahwa di antara berbagai *tax treaty* yang ditetapkan oleh Jepang dalam dua dekade terakhir, perjanjian baru yang disepakati memiliki dampak positif yang signifikan dalam jangka panjang terhadap besarnya FDI. Di sisi lain, perubahan atas *tax treaty* yang dilakukan dalam periode yang sama tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap

besarnya FDI. Metode pengelompokan *tax treaty* berdasarkan umurnya ini kemudian mengawali banyak penelitian lain dengan konsep yang serupa.

Chandrasari (2021) merupakan salah satu penulis yang mengadopsi model tersebut. Studinya menganalisis dampak *tax treaty* antara Indonesia dengan 27 negara mitra terhadap FDI di mana secara keseluruhan, terdapat pengaruh positif jangka panjang dari *tax treaty* terhadap FDI di Indonesia. Di sisi lain, dampak *tax treaty* dalam jangka pendek dan menengah tidak memiliki signifikansi statistik.

2.5 Faktor-faktor Lain yang Mempengaruhi FDI Inflow

Selain *tax treaty*, terdapat faktor-faktor lain yang juga dapat mempengaruhi gerak FDI *inflow* ke Indonesia. Faktor-faktor tersebut antara lain ukuran pasar (*market size*), modal manusia, jarak antarnegara, dan keterbukaan perdagangan. Tinggi rendahnya faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi kalkulasi investor asing ketika akan berinvestasi di negara tertentu.

2.5.1 Market Size

Dunning (1977) mengidentifikasi tiga motivasi terbesar bagi investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan yang terletak di negara lain, yaitu *resource seeking*, *efficiency seeking*, dan *market seeking*. Secara spesifik, *market seeking* didorong oleh faktor-faktor seperti ukuran pasar negara tuan rumah, pendapatan per kapita, dan pertumbuhan pasar. Bagi perusahaan, pasar-pasar baru memberikan peluang untuk tetap bersaing dan berkembang dalam industri, serta mencapai efisiensi skala dan cakupan. Mereka berinvestasi di negara lain ketika permintaan lokal di negara-negara tersebut sudah cukup besar untuk mendukung

produksi lokal. Sebagai hasilnya, pada tahap awal, FDI lebih berfokus pada pasar lokal.

Salah satu indikator yang dapat digunakan sebagai proksi atas ukuran pasar adalah nominal Produk Domestik Bruto (PDB) per kapita suatu negara (Akin, 2009; Alshamsi & Azam, 2015; Boulhol *et al.*, 2008). Menurut World Bank (2023) PDB per kapita adalah produk domestik bruto yang dibagi oleh jumlah penduduk pada pertengahan tahun. Chakrabarti (2001) mengembangkan hipotesis ukuran pasar yang mendukung pemikiran bahwa pasar yang besar adalah faktor kunci yang dibutuhkan untuk melakukan pemanfaatan sumber daya dan eksploitasi ekonomi yang efisien. PDB serta PDB per kapita yang lebih besar mengindikasikan aktivitas ekonomi dan pasar yang lebih besar sehingga diperkirakan bahwa hal ini akan lebih menarik bagi pelaku investasi sehingga FDI akan condong ke negara-negara dengan pasar dan daya beli yang lebih besar, di mana perusahaan berpotensi menerima pengembalian modal serta keuntungan yang lebih tinggi dari investasi mereka.

2.5.2 Modal Manusia

Ada banyak proksi yang dapat digunakan dalam konteks penelitian mengenai modal manusia. Salah satu indikator yang dapat dijadikan proksi untuk meneliti pengaruh modal manusia adalah pertumbuhan penduduk. Pertumbuhan penduduk menurut World Bank (2023) diartikan sebagai tingkat pertumbuhan eksponensial dari populasi pada pertengahan tahun dari tahun $t-1$ hingga t , yang disajikan dalam bentuk persentase. Populasi didasarkan pada definisi *de facto* penduduk, yang menghitung semua penduduk tanpa memandang status hukum

atau kewarganegaraan. Pertumbuhan penduduk juga dapat diartikan sebagai angka yang mencerminkan laju pertumbuhan penduduk setiap tahun dalam periode waktu tertentu, di mana angka ini diungkapkan sebagai persentase dari jumlah penduduk dasar Badan Pusat Statistik (2023). Dalam teori ekonomi, jumlah penduduk sering dikaitkan dengan teori konsumsi (*consumption function*) serta permintaan agregat.

Menurut McConnell dan Brue (1999), permintaan agregat merujuk pada kurva yang menggambarkan berbagai jumlah barang dan jasa, yang mewakili jumlah output riil yang diinginkan untuk dibeli oleh konsumen domestik, dunia bisnis, pemerintah, dan pembeli asing pada berbagai tingkat harga. Sementara menurut Mankiw (2016), kurva permintaan agregat secara visual mencerminkan jumlah barang dan jasa yang diinginkan dibeli oleh rumah tangga, perusahaan, dan pemerintah pada setiap tingkat harga. Henderson dan Poole (1991) mengemukakan bahwa di sebagian besar pasar, peningkatan populasi akan menggeser kurva permintaan ke arah luar dan bahwa total permintaan di sebuah negara dengan populasi besar akan lebih besar apabila dibandingkan dengan negara dengan populasi kecil. Karena permintaan agregat adalah cerminan dari keinginan masyarakat untuk memperoleh suatu barang dan jasa, maka peningkatan pada permintaan agregat umumnya akan diikuti dengan peningkatan konsumsi. Pertumbuhan penduduk yang kecil mengindikasikan rendahnya permintaan domestik yang mencerminkan rendahnya keinginan masyarakat untuk mengonsumsi barang dan jasa yang disediakan perusahaan sehingga kemungkinan perusahaan melakukan ekspansi ke negara lain akan semakin besar.

2.5.3 *Distance*

Tinbergen (1962) mengembangkan *gravity model* untuk menjelaskan tentang aliran perdagangan internasional. Model ini menyatakan bahwa volume perdagangan antara dua negara akan sebanding dengan massa ekonomi mereka dan ukuran hambatan perdagangan mereka. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka teori ini memiliki dua hipotesis. Hipotesis yang pertama adalah negara yang lebih besar dengan massa ekonomi yang lebih besar akan melakukan perdagangan internasional secara lebih massif dibandingkan dengan negara kecil, serta hipotesis yang kedua adalah negara yang dipisahkan dengan jarak yang jauh tidak akan secara massif melakukan perdagangan internasional satu sama lain. Hal ini dikarenakan efek jarak akan meningkatkan biaya interaksi sehingga negara akan mengurangi tingkat interaksinya.

Teori lain yang marak beredar apabila berbicara tentang lokasi negara adalah teori *OLI Paradigm*. Teori *OLI Paradigm* atau *Eclectic Paradigm* dikemukakan oleh John H. Dunning pada tahun 1988. Teori ini menawarkan kerangka kerja untuk memahami sejauh mana dan pola kegiatan yang dimiliki oleh pihak asing, yang dipacu oleh tiga jenis keuntungan, yaitu: keuntungan kepemilikan (*ownership*), keuntungan lokasi (*location*), dan keuntungan internalisasi (*internalization*). Kehadiran atau ketiadaan OLI dipandang akan mendorong atau mengurungkan niat dari perusahaan untuk menjalankan kegiatan asing, salah satunya dalam bentuk investasi (Dunning, 1988).

Faktor pertama adalah kepemilikan atau *ownership*. Untuk perusahaan dari satu negara dapat bersaing dengan yang dari negara lain melalui produksi di

negara tujuan, mereka harus memiliki keunggulan tertentu yang terkait dengan sifat dan/atau asal kepemilikan mereka. Keunggulan ini kadang disebut keunggulan kompetitif atau monopoli dan harus cukup untuk mengkompensasi biaya pendirian dan operasional operasi penambahan nilai asing, ditambah dengan biaya yang dihadapi oleh produsen lokal atau calon produsen. Bentuk dari keuntungan kepemilikan antara lain meliputi merek, hak cipta, merek dagang, atau hak paten, serta penggunaan dan manajemen keterampilan internal. Keuntungan kepemilikan biasanya bersifat abstrak (*intangible*). Ini mencakup aspek yang memberikan keunggulan bersaing, seperti reputasi bahwa perusahaan dapat diandalkan.

Faktor penentu kedua adalah keuntungan lokasi (*location*). Perusahaan harus menilai apakah ada keunggulan komparatif dalam melakukan fungsi-fungsi tertentu dalam suatu negara tertentu. Faktor-faktor ini seringkali bersifat tetap, dan berlaku untuk ketersediaan dan biaya sumber daya ketika beroperasi di satu lokasi dibandingkan dengan yang lain. Keuntungan lokasi dapat berkaitan dengan sumber daya alam atau sumber daya buatan, namun dalam kedua kasus tersebut, sumber daya tersebut umumnya tidak dapat dipindahkan dan memerlukan kemitraan dengan investor asing yang berada di lokasi tersebut untuk dapat dimanfaatkan sepenuhnya. Keuntungan lokasi dapat digambarkan dengan aksesibilitas, ukuran pasar, upah tenaga kerja, dan stabilitas makroekonomi.

Faktor penentu terakhir adalah keuntungan internalisasi (*internalization*). Faktor ini berkaitan dengan seberapa besar perusahaan merasa bahwa menginternalisasi pasar untuk menciptakan dan/atau menggunakan aset-aset ini

adalah yang terbaik bagi kepentingan mereka, dan dengan demikian meningkatkan nilai aset tersebut (Dunning, 2001). Keuntungan internalisasi memberikan sinyal kapan lebih baik bagi sebuah organisasi untuk memproduksi suatu produk tertentu di dalam perusahaan, daripada mengontrak dengan pihak ketiga. Terkadang, mungkin lebih efisien biaya bagi sebuah organisasi untuk beroperasi dari lokasi pasar yang berbeda sambil tetap menjalankan pekerjaan di dalam perusahaan. Dengan kata lain, keuntungan internalisasi muncul ketika MNE yakin bahwa keuntungan yang dimilikinya menunjukkan hasil yang paling optimal apabila dimanfaatkan secara internal melalui FDI, dibandingkan dengan dijual langsung melalui pasar, diserahkan kepada perusahaan lain melalui perjanjian kontraktual seperti lisensi, mendirikan usaha patungan, dan/atau kontrak manajerial (Hosseini, 2005).

2.5.4 Keterbukaan Perdagangan

Keterbukaan perdagangan memungkinkan ekonomi untuk memanfaatkan perdagangan, arus modal, dan transfer teknologi guna mendorong pertumbuhan mereka. Vernon (1992) mengembangkan *Product Life Cycle Theory* yang merujuk pada perubahan dalam posisi perdagangan suatu negara dalam jangka panjang. Teori tersebut mengungkapkan bahwa setelah produk inovatif dari negara maju diekspor, pada akhirnya produk tersebut dapat menjadi barang impor ketika teknologinya ditransfer ke negara-negara dengan biaya lebih rendah. *Product Life Cycle Theory* juga menguraikan bagaimana suatu perusahaan akan memulai dengan mengekspor produknya dan pada akhirnya menanamkan FDI seiring dengan perkembangan siklus hidup produk tersebut.

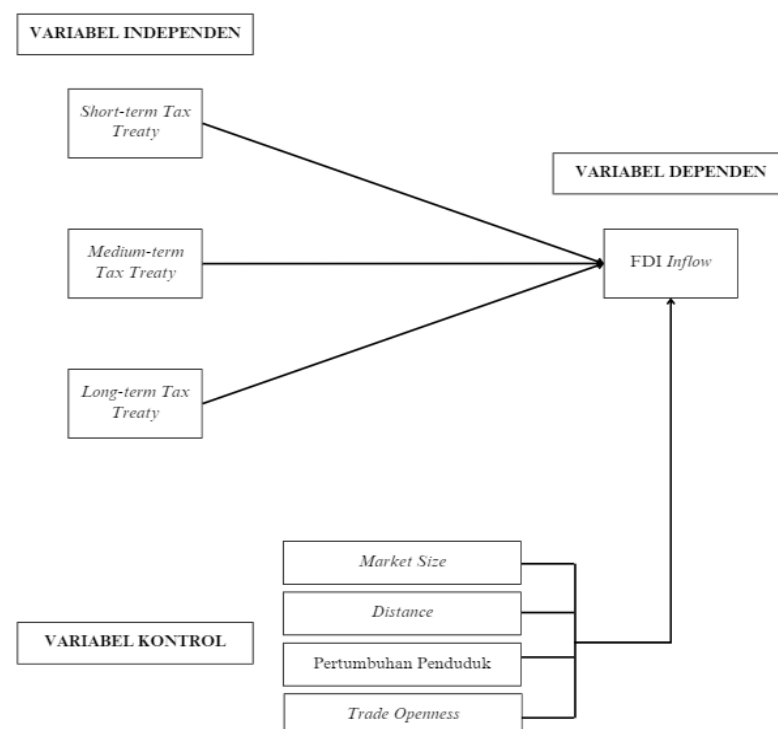
Terdapat tiga tahap yang diidentifikasi oleh teori ini, yaitu tahap produk baru (*new product*), tahap produk yang matang (*matured product*), dan tahap produk yang terstandarisasi (*standardized product*). Pada tahap produk baru, perusahaan lebih berfokus pada pasar lokal di mana perusahaan hanya melakukan ekspor dalam kuantitas yang sedikit, menunjukkan ketertarikan utama perusahaan pada pasar domestik. Pada tahap produk yang matang, permintaan dari pasar domestik dan luar negeri meningkat seiring dengan meningkatnya popularitas barang. Perusahaan kemudian mendirikan fasilitas manufaktur di luar negeri untuk memperluas kapasitas produksi dan memenuhi permintaan yang terus tumbuh. Tahap terakhir, yaitu tahap produk terstandarisasi, ditandai dengan stabilnya pasar untuk produk tersebut. Negara pengekspor kemudian beralih menjadi pengimpor bersih dari produk yang pernah diinovasinya, dan keuntungan komparatif berpindah dari satu negara ke negara lain seiring dengan matangnya produk. FDI terjadi pada dua tahap terakhir, yaitu tahap produk yang matang dan tahap produk terstandarisasi.

2.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan latar belakang dan landasan teori, penulis merumuskan suatu kerangka pemikiran dengan melakukan analisis data sekunder mengenai pengaruh tax treaty terhadap FDI melalui pendekatan kuantitatif serta melakukan analisis data primer melalui pendekatan kualitatif secara simultan untuk melengkapi pembahasan data kuantitatif sekaligus menjawab rumusan masalah kedua dan ketiga. Kerangka pemikiran rumusan masalah utama yang dianalisis menggunakan metode kuantitatif ditampilkan dalam Gambar II.2

Gambar II.2 merupakan kerangka pemikiran yang menjelaskan hubungan antar variabel, lebih tepatnya variabel independen kepada variabel dependen. Analisis data secara kuantitatif digunakan untuk menjawab rumusan masalah pertama, yaitu meneliti pengaruh *tax treaty* beserta variabel lain yang relevan terhadap variabel dependen, yaitu FDI *inflow* Indonesia. Terdapat empat variabel kontrol lain yang dipakai, yaitu *distance*, *market size*, pertumbuhan penduduk, dan keterbukaan perdagangan (*trade openness*). Panah yang mengarah dari variabel independen kepada variabel dependen menunjukkan tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimanakan pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap FDI *inflow* Indonesia.

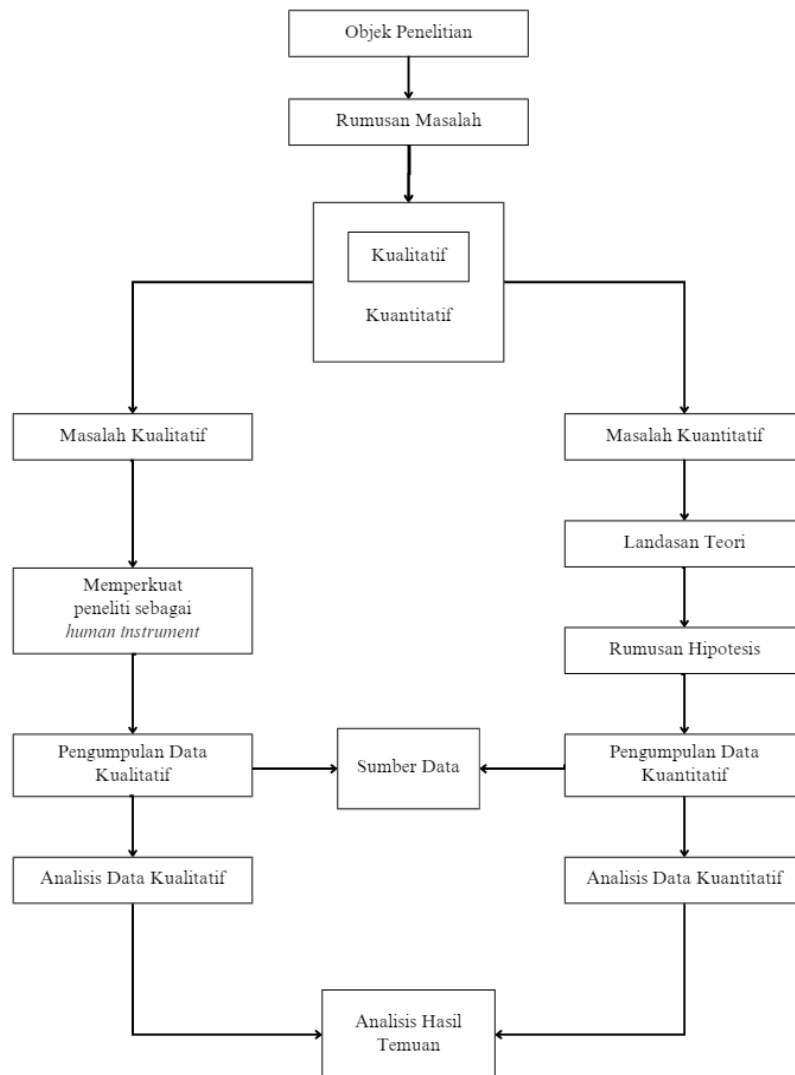
Gambar II. 2 Kerangka Pemikiran



Sumber: diolah penulis

Penelitian ini menggunakan metode campuran (*mixed method*) dengan strategi penelitian *concurrent embedded design*. Kerangka alur penelitian tersaji pada Gambar II.3.

Gambar II. 3 Alur Penelitian



Sumber: diolah penulis