

METODE TRANSFER PRICING: HIERARCHY ATAU THE MOST APPROPRIATE?

Ferry Irawan

Politeknik Keuangan Negara STAN

Alamat Korespondensi: ferry.irawan@pknstan.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

KATA KUNCI:

metode transfer pricing, pendekatan hirarki, pendekatan paling tepat

KLASIFIKASI JEL:

G32, G34

ABSTRACT

Determination of the transfer pricing method that is currently known is carried out using "the most appropriate" approach. The previous approach (hierarchy) was widely is considered unfamiliar with good logical and unsystematical. This study aims to investigate how the hierarchical and most appropriate approach is based on the literature study. The results of the study show that there is actually nothing to contradict the two approaches. The most appropriate approach still has an element of hierarchy in its implementation.

ABSTRAK

Penentuan metode transfer pricing yang dikenal saat ini dilakukan dengan pendekatan "yang paling tepat" (*the most appropriate*). Pendekatan hirarki yang sebelumnya digunakan dianggap kurang memenuhi kaidah logika dan sistematika yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi bagaimana pendekatan *hierarchy* dan *the most appropriate* berdasarkan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebetulnya tidak ada yang perlu dipertentangkan antara kedua pendekatan tersebut. Pendekatan *the most appropriate* tetap memiliki unsur hirarki dalam pelaksanaannya.

1. PENDAHULUAN

Transfer pricing merupakan sebuah strategi penetapan harga transfer yang dilakukan oleh pihak berelasi atau lazim disebut *related-party transactions*. Tujuan transfer pricing adalah untuk mengendalikan laba perusahaan secara grup (Nguyen, 2019). Perusahaan dapat menggunakan berbagai pendekatan transaksi untuk mencapai tujuan dimaksud misalnya melalui pembelian atau penjualan barang baik berwujud maupun tidak berwujud. Transaksi lainnya dapat berupa pembayaran bunga pinjaman, royalti, jasa, dan sebagainya (Hsu *et al.*, 2019; Clempner & Poznyak, 2019).

Transfer pricing pada prinsipnya bukan merupakan suatu kejahatan pajak (*tax crime*) namun lebih bersifat strategi perusahaan secara grup untuk dapat mengefisienkan pembayaran pajak (Rabbi & Almutairi, 2021). Di sisi lain, sebagian besar otoritas pajak memiliki perspektif yang berbeda. transfer pricing yang dilakukan oleh pihak berelasi dipandang dapat mengikis penerimaan pajak suatu negara (*base erosion and profit shifting*) (Tørsløv *et al.*, 2020). lawan transaksi dari perusahaan multinasional berlokasi di *tax haven* akan membuat otoritas pajak memberi perhatian lebih dalam menghadapi *base erosion* (Dyreg & Lindsey, 2009). Namun demikian, bagi sebagian otoritas pajak, transfer pricing tidak terlalu mengakibatkan dampak yang besar terhadap penerimaan pajak (Nguyen, 2019). Strategi yang digunakan oleh perusahaan multinasional untuk menghemat pembayaran pajak secara global misalnya dengan mendirikan perusahaan di negara dengan tarif pajak rendah atau tarif pajak nol (Amidu *et al.*, 2019; Challoumis, 2019; Choi *et al.*, 2020)

Pedoman transfer pricing yang diperkenalkan baik oleh Organization of Economic Cooperation and Development (OECD) maupun United Nations (UN) menjelaskan bahwa terdapat beberapa pendekatan untuk menyelesaikan isu transfer pricing, antara lain: *arm's length principle* (ALP), *safe harbor*, dan *global formulary apportionment* (Juraneck *et al.*, 2017). OECD sendiri menganjurkan negara-negara anggotanya untuk menggunakan pendekatan ALP (Rossing *et al.*, 2017). Kebanyakan Negara menggunakan ALP karena dianggap lebih praktis untuk diaplikasikan dan berterima umum serta efektif untuk mencegah penghindaran pajak (Nguyen, 2019; Amidu *et al.*, 2019; Challoumis, 2019; Choi, *et al.*, 2020; Clempner & Poznyak, 2018; Hsu *et al.*, 2019; Juraneck *et al.*, 2017; Kakana, 2020; Picciotto, 2020).

Nguyen (2019) membagi metode transfer pricing ke dalam dua klasifikasi, yaitu metode tradisional (*traditional method*) dan metode laba (*profit method*). Metode tradisional terdiri dari *comparable uncontrolled price* (CUP), *cost-plus method* (CPM), dan *resale-price method* (RPM). Sementara, metode laba terdiri dari *transactional net margin method* (TNMM) dan *profit split method* (Amidu *et al.*, 2019). Riset senada juga diuraikan oleh Rossing *et al.* (2017).

Rossing *et al.* (2017) menjelaskan bahwa perusahaan multinasional dapat memilih untuk

metode transfer pricing yang sesuai. Substansi dari metode-metode transfer pricing adalah sebagai berikut. Metode CUP berdasarkan observasi langsung dari harga pasar yang sebanding. Metode lainnya adalah berdasarkan pada laba pasar yang sebanding. Metode CUP merupakan metode yang lebih tepat karena memberikan harga pasar yang sebanding untuk menjustifikasi harga transfer. Pada saat metode CUP tidak dapat diaplikasikan karena ketiadaan data pembandingan, maka preferensi berikutnya adalah penggunaan laba kotor, dalam hal ini metode *cost-plus* dan metode *resale-price*. Ketika metode laba kotor tidak dapat diaplikasikan, metode berikutnya yang dapat dipilih adalah metode laba bersih, dalam hal ini yaitu TNMM dan *profit split*. Berdasarkan uraian ini terlihat bahwa Rossing *et al.* (2017) merekomendasikan penggunaan metode transfer pricing secara hirarki.

Amidu *et al.*, (2019) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pemilihan metode transfer, antara lain: kebutuhan arus kas, variabel demografi dan perilaku, dan regulasi transfer pricing yang berlaku.

Studi yang dilakukan oleh Challoumis (2019) menguraikan bahwa metode transfer pricing yang dapat digunakan untuk menangani transaksi berupa jasa (*intra-group services*) terdiri dari beberapa metode. Metode tersebut adalah CUP, CPM, RPM, TNMM dan *Profit Split*.

Penelitian Choi *et al.* (2020) mengelaborasi bahwa metode CUP dapat digunakan oleh otoritas pajak untuk membuktikan bahwa transaksi pihak berelasi telah memenuhi prinsip ALP. Namun, dalam praktiknya, tidak mudah untuk menemukan data pembandingan yang benar-benar sebanding. Oleh karena itu, dapat dilanjutkan dengan menggunakan metode lainnya seperti metode *cost-plus*. Studi serupa dilakukan oleh Hsu *et al.* (2019) yang menjelaskan bahwa metode transfer pricing dapat digunakan untuk memenuhi ALP. Metode utama yang digunakan adalah metode yang menggunakan pendekatan pasar, yaitu CUP. Apabila metode CUP tidak dapat diaplikasikan maka dapat digunakan metode dengan pendekatan non-pasar seperti CPM atau RPM.

Riset yang dilakukan oleh Juraneck *et al.* (2017) mengindikasikan bahwa penggunaan metode tradisional (CUP, PSM, dan RPM) tidak mengubah perilaku berinvestasi. Di sisi lain, penggunaan metode *profit split* dapat memicu investasi untuk memfasilitasi pergeseran keuntungan yang lebih tinggi.

Penelitian yang dilakukan oleh Kekana (2020) membahas penggunaan metode transfer pricing dalam rangka menyelesaikan sengketa pajak melalui mekanisme *Advance Pricing Agreement* (APA). Penelitian dimaksud bahwa wajib pajak dapat mengajukan metode tertentu dalam APA. Selanjutnya, metode tersebut diuji oleh otoritas pajak untuk dipastikan kesesuaian dengan jenis transaksi pihak berelasi, dan kebenaran penghitungannya.

Padhi (2019) menginvestigasi beberapa kemungkinan mengapa perusahaan multinasional menggunakan metode transfer pricing tertentu. Selain

itu, studi ini juga melihat adanya kemungkinan manipulasi dalam penggunaan metode transfer pricing. Tørsløv *et al.* (2020) berpendapat bahwa metode transfer pricing merupakan alat untuk menentukan harga wajar atau sesuai dengan ALP. Di beberapa jenis transaksi (seperti pembayaran royalti dan pembelian *brand*) konsep harga wajar masih belum jelas.

Studi yang dilakukan oleh Picciotto (2020) menjelaskan bahwa terdapat perubahan paradigma dalam penggunaan metode transfer pricing. Metode *profit split* menjadi alternatif pilihan untuk menyelesaikan permasalahan transfer pricing pada saat dilakukan koreksi (*adjustment*) oleh otoritas pajak. Hal ini didukung oleh studi yang dilakukan oleh Kadet (2015) yang merekomendasikan penggunaan metode *profit split* baik oleh wajib pajak maupun otoritas pajak.

Perbedaan penelitian ini dengan studi-studi terdahulu di atas dapat diuraikan sebagai berikut. Penelitian ini mengelaborasi pendekatan hirarki dalam penggunaan metode transfer pricing. Selanjutnya, penulis juga mendeskripsikan pendekatan "*the most appropriate*" dan pendekatan hirarki dalam penggunaan metode transfer pricing. Apakah kedua pendekatan tersebut saling berlawanan atau justru saling mengisi satu sama lain. Pertanyaan tersebut akan diuraikan pada bagian-bagian berikut.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fonomenologi melalui studi literatur. Metode penelitian kualitatif dibangun dalam ilmu sosial untuk memudahkan peneliti mengobservasi gejala sosial dan fenomena budaya (Wahyuni, 2016). Penulis membandingkan aplikasi metode transfer pricing yang diatur dalam OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration (OECD TP Guidelines) dan Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries (UN TP Guidelines). Selanjutnya, penulis melakukan telaah terhadap hasil penelitian dari berbagai literatur.

3. PEMBAHASAN

Metode CUP

Metode *Comparable Uncontrolled Price* (CUP) dapat diaplikasikan pada transaksi berupa pengalihan aset berwujud. Metode CUP membutuhkan tingkat kesebandingan yang tinggi pada jenis produk. Jika terdapat perbedaan material pada produk, dan tidak dapat dilakukan penyesuaian yang memadai, maka metode CUP tidak dapat diaplikasikan (Kirmil, 2014).

Metode CUP mensyaratkan tingkat kesebandingan yang sangat tinggi. Metode ini mampu memberikan pengukuran yang sangat andal dan bersifat langsung. Selain tingkat membutuhkan tingkat kesebandingan yang tinggi pada jenis produk, metode ini juga membutuhkan kesebandingan yang tinggi pada kualitas produk, persyaratan kontrak, tingkatan pasar, kondisi geografis pasar, waktu transaksi risiko mata

uang asing dan produk alternatif yang tersedia bagi pembeli dan penjual (Kirmil, 2014).

Metode Resale- Price (RPM)

Untuk menguji apakah transaksi yang dilakukan oleh pihak berelasi telah memenuhi ALP di tingkat laba kotor, maka dapat digunakan metode RPM. Metode ini pada umumnya digunakan untuk menentukan tingkat keuntungan yang diperoleh pihak distributor. Penggunaan metode RPM berasumsi bahwa lebih mudah bagi perusahaan distributor untuk menentukan laba kotornya dibandingkan perusahaan manufakturnya untuk menentukan biaya yang timbul (Feinschrieber, 2003).

Metode RPM juga membutuhkan tingkat kesebandingan atas lima faktor (karakteristik produk, persyaratan kontrak, fungsi-aset-risiko, kondisi ekonomi, dan strategis bisnis). Namun metode RPM tidak terlalu membutuhkan tingkat kesebandingan yang tinggi pada variabel karakteristik produk. Hal ini sangat berbeda dengan metode CUP.

Metode Cost-Plus (CPM)

Metode CPM mengkombinasikan biaya yang muncul untuk menghasilkan sebuah produk dengan tambahan laba kotor dari biaya dimaksud. Tambahan laba kotor tersebut dibandingkan dengan transaksi yang dilakukan oleh/dengan pihak independen. Hal ini diperlukan untuk menilai apakah laba kotor tersebut telah memenuhi ALP.

Metode CPM merupakan metode terbaik yang dapat dipilih apabila pihak yang diuji memberikan data yang lengkap. Metode ini pada umumnya digunakan bagi perusahaan manufaktur dan perakitan yang menjual produknya kepada pihak berelasi. Selain disyaratkan memenuhi lima faktor kesebandingan, penggunaan metode CPM juga mensyaratkan informasi terkait struktur biaya (*cost structures*), pengalaman bisnis, dan efisiensi operasional perusahaan (Feinschrieber, 2003).

Metode TNMM

Metode *Transactional Net Margin* (TNMM) menguji laba perusahaan berdasarkan basis yang tepat (biaya, penjualan, atau aset) yang dihasilkan perusahaan dari transaksi pihak berelasi. TNMM memiliki konsep perusahaan-perusahaan dalam industri dan kondisi yang serupa atau sebanding seharusnya menghasilkan laba operasional yang sebanding pula (Feinschrieber, 2003). Konsep ini merupakan implementasi dari teori ekonomi dan logika umum.

Metode TNMM mensyaratkan laba yang dihasilkan oleh perusahaan dalam transaksi pihak berelasi dibandingkan dengan laba perusahaan lain yang berasal dari transaksi independen. TNMM dapat digunakan untuk menentukan harga transfer pada saat tertentu atau untuk menguji harga transfer yang wajar (Feinschrieber, 2003).

Otoritas pajak pada umumnya menggunakan metode ini untuk menguji apakah audit transfer pricing harus dilakukan (*preliminary test*). Sebelum melakukan

tahapan dimaksud, harus ditentukan terlebih dahulu laba apa yang akan dianalisis. TNMM hanya digunakan untuk menguji kewajaran atas transaksi pihak berelasi saja (Feinschrieber, 2003).

Metode TNMM tidak membutuhkan tingkat kesebandingan yang tinggi pada jenis produk (Kirmil, 2014). Namun demikian, tahapan untuk mengaplikasikan metode TNMM adalah sebagai berikut: melakukan analisis fungsi, identifikasi pembanding, memilih ukuran laba (*profit level indicator*), menentukan periode analisis, dan menguji kelayakan hasil (Feinschrieber, 2003).

Metode *Profit-Split*

Metode *profit-split* mengestimasi laba wajar dengan cara membagi laba/rugi operasional gabungan terhadap kontribusi ekonomi masing-masing pihak berelasi. Laba/rugi operasional gabungan dimaksud dihasilkan dari data aktivitas bisnis yang teridentifikasi dari pihak berelasi. Aktivitas tersebut dikenal dengan "*relevant business activity*". Dalam menentukan nilai masing-masing pihak berelasi harus mempertimbangkan: kontribusi dari tiap-tiap pihak, fungsi yang dijalankan, risiko yang ditanggung, dan sumber daya yang digunakan (Kirmil, 2014).

Metode *profit-split* bergantung pada kesebandingan dan keandalan data. Faktor-faktor yang menentukan kontribusi rutin merupakan hal utama dalam penentuan kesebandingan. Terdapat beberapa pertimbangan dalam pengalokasian nilai kontribusi masing-masing pihak, antara lain: (a) biaya pengembangan tidak memiliki hubungan lurus dengan nilai pasar yang tinggi, (b) kalkulasi dari biaya kapitalisasi membutuhkan alokasi biaya tidak langsung pada aktivitas pihak berelasi (alokasi ini dapat saja mempengaruhi keandalan) dan (c) kalkulasi biaya dapat melibatkan asumsi yang tidak mendasar dan andal dalam menentukan masa manfaat dari suatu aset (Feinschrieber, 2003).

Berdasarkan uraian singkat metode transfer pricing di atas, masing-masing memiliki karakteristik yang unik dan berbeda. Berdasarkan keandalan, metode CUP merupakan pilihan yang utama, namun metode ini mensyaratkan tingkat kesebandingan yang sangat tinggi khususnya untuk karakteristik produk. Di sisi lain, metode TNMM relatif lebih mudah digunakan karena menggunakan logika umum dan data pembanding relatif mudah diperoleh. Metode ini juga dapat diaplikasikan oleh otoritas pajak untuk menentukan risiko wajib pajak (*risk analysis*).

Apabila data rinci yang dibutuhkan telah tersedia dengan baik, misalnya struktur biaya, maka penggunaan metode *cost-plus* menjadi pilihan metode yang lebih tepat bagi perusahaan manufaktur. Jika para pihak berelasi yang melakukan transaksi memiliki kontribusi besar, bisnis yang terintegrasi (*highly integrated operations*) atau bahkan memiliki *intangible property*, maka disarankan menggunakan metode *profit-split* (OECD, 2017). Di sisi lain, metode *profit-split*

juga mensyaratkan adanya informasi terinci dan transparansi dari wajib pajak (UN, 2017).

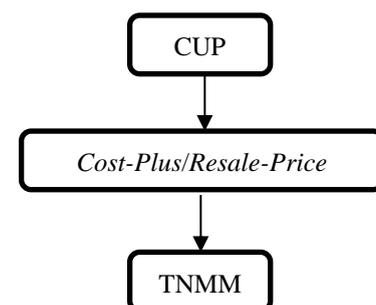
Pendekatan Hirarki (*Hierarchy Approach*)

Pendekatan hirarki dalam memilih metode transfer pricing sempat menjadi pedoman yang dikeluarkan oleh OECD sebelum pedoman transfer pricing Tahun 2010. Jika dilihat dari perspektif wajib pajak, suatu perusahaan dalam memilih metode transfer pricing akan menyesuaikan dengan kondisi yang paling menguntungkan perusahaan secara grup, dan pada umumnya pemilihan metode ini dipengaruhi oleh kebijakan perusahaan induk (Borkowski, 1996). Di sisi lain, sebagian perusahaan tidak terlalu memfokuskan diri pada dampak pajak namun pada posisi dan *competitive advantage* perusahaan di pasar global (Cravens, 1997).

Metode transfer pricing yang dipilih oleh wajib pajak menunjukkan strategi perusahaan dalam mencapai tujuan bisnis (Cravens, 1997). Dengan kata lain, setiap perusahaan bisa saja memilih metode yang berbeda sesuai dengan kondisi dan tujuan masing-masing. Atas kondisi ini sebagian otoritas memilih untuk berbeda pendapat dan mengakibatkan timbulnya sengketa (Borkowski, 1996).

Metode CUP merupakan metode yang direkomendasikan untuk digunakan dalam menjustifikasi bahwa transaksi pihak berelasi telah memenuhi ALP. Penggunaan metode ini juga dapat diterima oleh otoritas pajak (Baldenius *et al.*, 2004). OECD Transfer Pricing Guidelines Tahun 1995 sangat merekomendasikan penggunaan hirarki dalam memilih metode transfer pricing. Metode utama yang disarankan adalah CUP. Alasan pemilihan metode CUP sebagai metode utama karena metode tersebut bersifat paling langsung (*the most direct*) dan paling andal (*reliable*) untuk memenuhi ALP (Horner, 1996).

Jika metode CUP tidak dapat digunakan, perusahaan diminta untuk menggunakan metode tradisional, seperti metode *cost-plus* dan metode *resale-plus*. Metode TNMM sendiri berfungsi sebagai "*last resort*". Jika metode-metode sebelumnya tidak dapat diaplikasikan, maka metode TNMM dapat digunakan (Horner, 1996). Pendekatan hirarki dalam pemilihan metode transfer pricing dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Hirarki penggunaan Metode Transfer Pricing
Sumber: diolah, 2021

Pemilihan metode dengan pendekatan hirarki juga mengatur adanya metode lain setelah metode tradisional (CUP, *cost-plus*, dan *resale-price*) seperti TNMM dan metode *profit-split* (Hamaekers, 1995).

Pendekatan *The Most Appropriate*

OECD TP Guidelines Tahun 2010 memiliki karakteristik yang berbeda dengan sebelumnya. Salah satu yang menonjol adalah terkait penggunaan metode yang tidak lagi “wajib” hirarki namun menjadi pendekatan yang paling tepat (*the most appropriate*). Selanjutnya, di dalam OECD TP Guidelines 2017 masih tetap mempertahankan pendekatan tersebut.

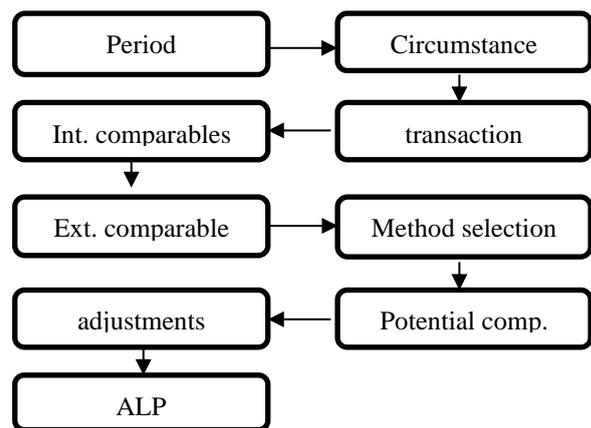
Bab II Paragraf 2.2 OECD TP Guidelines 2017 antara lain menjelaskan sebagai berikut.

“The selection of a transfer pricing method always aims at finding the most appropriate method for a particular case. For this purpose, the selection process should take account of the respective strengths and weaknesses of the OECD recognised methods; the appropriateness of the method considered in view of the nature of the controlled transaction, determined in particular through a functional analysis; the availability of reliable information (in particular on uncontrolled comparables) needed to apply the selected method and/or other methods; and the degree of comparability between controlled and uncontrolled transactions, including the reliability of comparability adjustments that may be needed to eliminate material differences between them. No one method is suitable in every possible situation, nor is it necessary to prove that a particular method is not suitable under the circumstances”.

Jika ditelaah kutipan tersebut di atas maka dapat diperoleh elaborasi sebagai berikut. Pertama, pemilihan metode transfer pricing harus bertujuan memperoleh metode yang paling tepat untuk setiap kasus. Artinya, untuk setiap kasus bisa saja menggunakan metode yang berbeda meskipun dilakukan atas perusahaan yang sama. Kedua, pemilihan metode harus mempertimbangkan kelebihan dan kelemahan masing-masing, termasuk tingkat kesebandingan dan ketersediaan data pembanding.

Di sisi lain, Paragraf 2.4 OECD TP Guidelines 2017 menjelaskan bahwa dalam suatu kondisi dapat saja menjadikan metode laba lebih tepat dibandingkan metode tradisional. Misalnya, dalam hal pengujian atas pihak berelasi yang memiliki keterikatan operasi bisnis, atau sulitnya memperoleh data mengenai laba kotor perusahaan pembanding. Selanjutnya, pada Paragraf 2.8 dijelaskan bahwa meskipun pemilihan metode transfer pricing bertujuan untuk memperoleh metode yang paling tepat namun tidak berarti bahwa seluruh metode tersebut harus dianalisis secara mendalam. Dalam praktiknya, pemilihan metode yang paling tepat dan pembanding harus mengikuti ketentuan yang ada dalam Paragraf 3.4. yang membahas mengenai analisis

kesebandingan (*comparability analysis*) sebagaimana tercantum dalam Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Analisis Kesebandingan
Sumber: OECD, 2017

Analisis kesebandingan memiliki sembilan tahap. Pertama, menentukan tahun-tahun yang akan dianalisis. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat kondisi khusus atau peristiwa tertentu di tahun-tahun tersebut yang relevan dengan kondisi bisnis. Kedua, menganalisis lingkungan bisnis wajib pajak baik yang bersifat makro maupun mikro termasuk produk yang menjadi sumber pendapatan wajib pajak. Tahapan ini penting untuk menentukan bagaimana karakteristik dari wajib pajak dan selanjutnya dapat ditentukan nilai remunerasi yang wajar diperoleh perusahaan. Ketiga, memahami transaksi pihak berelasi. Di tahapan ini, dilakukan pula analisis fungsi dari masing-masing pihak berelasi sehingga dapat ditentukan pihak mana yang akan diuji kewajarannya (*tested-party*). Keempat, mempertimbangkan keberadaan pembanding internal (*internal comparables*). Pembanding internal diperoleh dari transaksi sejenis yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak independent.

Kelima, menentukan ketersediaan pembanding eksternal (*external comparables*) yang andal jika pembanding internal tidak diperoleh. Pembanding eksternal yang andal telah dipastikan memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi dengan transaksi yang sedang diuji. Keenam, pemilihan metode transfer pricing yang paling tepat. Termasuk di dalamnya menentukan indikator keuangan yang relevan. Misalnya, penggunaan *profit level indicator* tertentu (*return on sales, return on total cost, return on assets*) untuk metode TNMM. Ketujuh, Identifikasi pembanding yang potensial. Berdasarkan data pembanding yang tersedia, dapat dilakukan analisis lebih dalam untuk memilih pembanding yang benar-benar sesuai dengan fakta dan kondisi. Kedelapan, Penentuan penyesuaian (*adjustments*) apabila dibutuhkan. Data pembanding yang dimiliki mungkin saja tidak sama 100% dengan transaksi yang sedang diuji. Oleh karena itu, dapat dilakukan penyesuaian yang diperlukan agar pembanding memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi. Tahap terakhir adalah penentuan besarnya nilai wajar sesuai ALP.

Apabila ditelaah lebih dalam, tahapan keenam (pemilihan metode transfer pricing) yaitu untuk memilih metode yang paling tepat (*the most appropriate*) memiliki prosedur-prosedur yang harus dilakukan. Hal ini dapat disebut pula sebagai suatu hirarki dalam menentukan metode transfer pricing. Pemilihan metode yang tepat tidak dapat dilakukan secara acak. OECD TP Guidelines 2017 juga menggarisbawahi bahwa prosedur yang ada dalam tahap kelima sampai ketujuh dapat dilakukan secara berulang. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan kesimpulan yang terbaik.

Pendekatan hirarki (*hierarchy approach*) dalam memilih metode yang paling tepat (*the most appropriate*) tetap dilakukan. Hal ini menjadi titik krusial agar harga wajar atau laba wajar yang diperoleh dari perhitungan tidak bersifat bias.

4. SIMPULAN DAN SARAN

Pendekatan “hirarki” dalam memilih metode transfer pricing secara formal mungkin sudah tidak dilakukan, dan berganti menjadi pendekatan “yang paling tepat”. Namun demikian, bukan berarti tidak ada prosedur (hirarki) yang harus dilakukan. Hirarki dimaksud diperlukan hasil analisis dan kesimpulan dapat dicapai secara maksimal dan diterima secara logis baik oleh wajib pajak maupun otoritas pajak.

5. IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

Penelitian ini masih bersifat eksploratif berdasarkan studi terhadap literatur. Untuk itu, penelitian lebih lanjut dapat dilakukan dengan pendekatan secara kuantitatif untuk investigasi yang lebih mendalam dan terukur.

DAFTAR PUSTAKA (REFERENCES)

Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2019). Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 26(1), 235–259. <https://doi.org/10.1108/JFC-10-2017-0091>

Baldenius, T., Melumad, N. D., & Reichelstein, S. (2004). Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing. In *THE ACCOUNTING REVIEW* (Vol. 79, Issue 3).

Borkowski, S. C. (1996). *An Analysis (Meta-and Otherwise) of Multinational Transfer Pricing Research*. *The International Journal of Accounting*, 31(1), 39-53.

Challoumis, C. (2019). Transfer Pricing Methods for Services and the Policy of Fixed Length Principle. *Economics and Business*, 33(1), 222–232. <https://doi.org/10.2478/eb-2019-0016>

Choi, J. P., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*, 127, 103367. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367>

Cravens, K. S. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. In *International Business Review* (Vol. 6, Issue 2).

Dyregang, S. D., & Lindsey, B. P. (2009). Using financial accounting data to examine the effect of foreign operations located in tax havens and other countries on U.S. multinational firms' Tax rates. *Journal of Accounting Research*, 47(5), 1283–1316. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00346.x>

Feinschreiber, R. (2003). *Transfer Pricing Method: An Application Guide*. John Wiley & Sons.

Horner, F. M. (1996). International Cooperation and Understanding: What's New About the OECD's Transfer Pricing Guidelines. In *50 U. Miami L. Rev* (Vol. 50). <https://repository.law.miami.edu/umlrAvailableat:https://repository.law.miami.edu/umlr/vol50/iss3/8>

Hsu, V. N., Xiao, W., & Xu, J. (2019). The Impact of Tax and Transfer Pricing on a Multinational Firm's Strategic Decision of Selling to a Rival. *Production and Operations Management*, 28(9), 2279–2290. <https://doi.org/10.1111/poms.13050>

Juraneck, S., Schindler, D., & Schjelderup, G. (2017). *Transfer Pricing Regulation and Taxation of Royalty Payments*. *Journal of Public Economic Theory*, 20(1), 67-84.

Kadet, J. M. (2015). *Reprinted from Tax Notes Int'l* (Vol. 77). <http://ssrn.com/abstract=2593548><http://ssrn.com/abstract=2593548>

Kant Padhi Professor, S. (2019). Article ID: IJARM_10_01_001 Cite this Article: Dr. Subha Kant Padhi, Transfer Pricing a Review of Literature. In *International Journal of Advanced Research in Management (IJARM)* (Vol. 10, Issue 1). <http://www.iaeme.com/ijarm/index.asp1http://www.iaeme.com/IJARM/issues.asp?IType=IJARM&VType=10&IType=1JournalImpactFactor>

Kekana, N. D. (2020). *The effectiveness of the adopted OECD transfer pricing dispute resolution mechanisms in an African context* (Doctoral dissertation, University of Pretoria).

Kirmil, M.M. (2014). Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Method, and Profit-Based Method. In D.B. Blair (Eds.) *Transfer Pricing Answer Book 2014*. (3rd Ed., pp. 137-180).

Nguyen, N. T. (2019). The Relationship between FDI Enterprise Earnings and Signs of Transfer Pricing. *Journal of Sustainable Development*, 12(4), 99. <https://doi.org/10.5539/jsd.v12n4p99>

OECD (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

Picciotto, S. (2020). Technocracy in the Era of Twitter: Between intergovernmentalism and supranational technocratic politics in global tax

- governance. *Regulation and Governance*.
<https://doi.org/10.1111/rego.12351>
- Plesner Rossing, C., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*, 39, 55–67.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2017.02.002>
- Rabbi, F., & Almutairi, S. S. (2021). Corporate Tax Avoidance Practices of Multinationals and Country Responses to Improve Quality of Compliance. *International Journal for Quality Research*, 15(1), 21–44.
<https://doi.org/10.24874/IJQR15.01-02>
- Tørsløv, T. R., Wier, L. S., & Zucman, G. (2020). *Externalities in international tax enforcement: Theory and evidence* (No. w26899). National Bureau of Economic Research.
- United Nations (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*.