

Systematic Literature Review: Analisis Kontemporer Transfer Pricing dan Implikasi Perpajakan Global

Berlika Sharla Martiza¹, Luk Luk Fuadah²

Department of Accounting, Universitas Sriwijaya, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received:

Revised:

Accepted:

Keywords:

Transfer Pricing

OECD Guidelines

BEPS Action Plan

Tax Avoidance

Global Tax Regulations

ABSTRACT

Studi ini bertujuan untuk menganalisis strategi penetapan harga transfer yang diterapkan oleh perusahaan multinasional dan implikasinya terhadap kebijakan pajak global. Dengan menggunakan metode *Systematic Literature Review* (SLR), studi ini meneliti 24 artikel dari basis data akademis terkemuka untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang praktik dan tantangan penetapan harga transfer saat ini. Temuan penelitian ini mengungkapkan bahwa penerapan Pedoman OECD dan Rencana Aksi BEPS (Pengikisan Basis dan Pengalihan Laba) berbeda secara signifikan di berbagai negara, dengan negara-negara Uni Eropa menerapkan peraturan yang lebih ketat dan lebih konsisten daripada wilayah lain. Penentu utama strategi penetapan harga transfer meliputi perpajakan, ukuran perusahaan, leverage, insentif tunneling, dan tata kelola perusahaan. Meskipun perpajakan tetap menjadi pendorong utama, pengaruh faktor-faktor lain bervariasi tergantung pada peraturan setempat dan karakteristik perusahaan. Studi ini menekankan perlunya harmonisasi standar penetapan harga transfer global untuk mengurangi disparitas peraturan dan meningkatkan keadilan dalam perpajakan internasional. Penelitian di masa mendatang direkomendasikan untuk merancang model penetapan harga transfer yang lebih efektif yang menggabungkan pergeseran ekonomi global dan kebijakan fiskal yang terus berkembang, memastikan kepatuhan yang lebih baik dan mengurangi peluang penghindaran pajak.

This study aims to analyze the transfer pricing strategies of multinational enterprises and their implications for global tax policy. Using a Systematic Literature Review (SLR) approach, the research reviews 24 articles from reputable academic databases to provide a comprehensive understanding of contemporary transfer pricing practices. The results show that the application of the OECD Guidelines and the BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) Action Plan varies widely across countries. European Union member states tend to enforce stricter and more uniform regulations compared to other regions. The key factors influencing transfer pricing include taxation, firm size, leverage, tunneling incentives, and corporate governance. While tax minimization is a primary driver, the significance of other factors depends on company characteristics and local regulatory environments. The findings highlight the urgent need for harmonized global regulations to close gaps and ensure fair taxation. Future studies are encouraged to develop adaptive transfer pricing models that reflect dynamic global economic conditions and evolving fiscal policies to enhance compliance and minimize tax avoidance risks.

This is an open-access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



Corresponding Author:

Berlika Sharla Martiza

Department of Accounting, Universitas Sriwijaya,

Jalan Srijaya Negara, Bukit Lama, Kec. Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumater Selatan (30139)

Email: 01042682428012@student.unsri.ac.id

PENDAHULUAN

Transfer pricing adalah isu yang terus menjadi sorotan dalam perpajakan internasional karena memungkinkan perusahaan multinasional mengalokasikan laba antar anak perusahaan di berbagai negara untuk meminimalkan beban pajak. Praktik ini dirancang untuk mematuhi prinsip *arm's length*, yaitu transaksi antar afiliasi harus mencerminkan harga wajar yang berlaku di pasar (Challoumis, 2019). Namun, studi Nguyen (2016) menunjukkan bahwa dalam praktiknya, *transfer pricing* sering disalahgunakan untuk memindahkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak rendah, sehingga berpotensi merugikan penerimaan pajak negara-negara dengan tarif pajak lebih tinggi.

Dalam menghadapi isu ini, *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) memperkenalkan *OECD Guidelines* dan *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) *Action Plan*, yang masing-

masing bertujuan menegakkan prinsip *arm's length* dan menutup celah hukum yang dimanfaatkan perusahaan untuk menghindari pajak (Rossing et al., 2017; Anggraeni & Lutfillah, 2019). Negara-negara seperti anggota Uni Eropa berhasil mengimplementasikan regulasi ini dengan ketat, dilengkapi sistem pengawasan yang matang (Solilová, 2010). Sebaliknya, negara berkembang masih mengalami hambatan serius akibat keterbatasan sumber daya dan teknologi (Padhi, 2019).

Indonesia telah mengadopsi *OECD Guidelines* melalui Peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER-22/PJ/2013 dan memperkuat pengawasan dengan mewajibkan dokumentasi *transfer pricing* dalam pelaporan pajak. Namun, studi Susanti & Firmansyah (2018) menyoroti bahwa penerapannya belum optimal, terutama karena lemahnya kapasitas audit dan kurangnya pemahaman wajib pajak terhadap prinsip *arm's length*. Data Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menunjukkan bahwa pada 2021 terdapat 1.152 kasus audit *transfer pricing* dengan potensi koreksi pajak sekitar Rp20,3 triliun, tetapi realisasi pemulihan pajaknya masih rendah (DJP, 2022).

Kasus besar yang menyoroti tantangan Indonesia dalam menangani *transfer pricing* adalah sengketa pajak PT Google Indonesia pada 2016. Perusahaan ini diduga mengalihkan pendapatan iklan digital senilai sekitar Rp1,5 triliun ke Google Asia Pacific di Singapura dengan alasan lisensi teknologi, sehingga meminimalkan kewajiban pajaknya di Indonesia (Isthika et al., 2024). Contoh lain adalah PT Adaro Energy pada 2019, yang dituduh memindahkan laba melalui transaksi dengan anak usaha di Mauritius, berpotensi menyebabkan kerugian pajak hingga ratusan miliar rupiah (Anggraeni & Lutfillah, 2019). Kasus-kasus ini menggambarkan kelemahan Indonesia dalam mengawasi transaksi lintas negara secara efektif.

Selain persoalan audit, Indonesia juga dihadapkan pada kendala hukum. Perbedaan interpretasi prinsip *arm's length* antara otoritas pajak dan wajib pajak kerap berujung pada sengketa yang panjang dan memakan waktu (Waworuntu & Hadisaputra, 2016). Masalah lain adalah lemahnya *perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B)* dengan beberapa negara mitra yang menyulitkan otoritas pajak dalam menegakkan pembuktian rekayasa *transfer pricing* (Huda et al., 2017).

Gap penelitian yang ada saat ini adalah kurangnya kajian yang secara komprehensif membandingkan efektivitas penerapan *OECD Guidelines* dan *BEPS Action Plan* di berbagai negara, sambil menyoroti secara mendalam tantangan unik yang dihadapi Indonesia. Studi yang ada lebih banyak membahas faktor determinan seperti *leverage*, *firm size*, dan tata kelola perusahaan (Nurjannah et al., 2022; Waworuntu & Hadisaputra, 2016), tetapi belum mengulas secara rinci tentang hambatan struktural seperti lemahnya kapasitas SDM pajak, kesenjangan teknologi audit, dan ketidakefektifan koordinasi antarinstansi fiskal.

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab kekosongan tersebut melalui dua fokus utama. Pertama, memetakan praktik *transfer pricing* global dengan menganalisis efektivitas implementasi *OECD Guidelines* dan *BEPS Action Plan* di berbagai negara. Kedua, mengidentifikasi secara spesifik persoalan di Indonesia, termasuk kelemahan dokumentasi, keterbatasan audit lintas negara, dan tantangan dalam membuktikan *arm's length* dalam transaksi kompleks. Dengan pendekatan *Systematic Literature Review (SLR)*, penelitian ini diharapkan mampu memberikan rekomendasi strategis untuk memperkuat kapasitas pengawasan pajak di Indonesia agar sejalan dengan praktik internasional yang telah mapan.

KAJIAN TEORI

Agency Theory

Agency theory mengkaji hubungan antara prinsipal (pemilik perusahaan) dan agen (manajer perusahaan), serta potensi konflik kepentingan yang dapat terjadi antara keduanya (Jensen & Meckling, 1976). Dalam *transfer pricing*, teori ini menjelaskan bagaimana manajer dapat memanipulasi harga *transfer* untuk memaksimalkan kepentingan pribadi mereka, yang mungkin bertentangan dengan kepentingan pemilik perusahaan. Misalnya, seorang manajer yang bekerja di cabang yang memiliki pajak lebih rendah mungkin akan mengatur harga transfer agar laba dapat dialihkan ke cabang tersebut, sehingga mengurangi total pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Fenomena ini menunjukkan adanya potensi

agency cost, di mana keputusan harga *transfer* dipengaruhi oleh ketidakseimbangan informasi dan perbedaan tujuan antara prinsipal dan agen (Nguyen et al., 2020).

Contingency Theory

Contingency theory berpendapat bahwa tidak ada satu pendekatan yang bisa diterapkan pada semua situasi. Sebaliknya, keputusan dan kebijakan manajerial harus disesuaikan dengan kondisi lingkungan yang ada (Otley, 1980). Dalam hal *transfer pricing*, teori ini menekankan pentingnya mengadaptasi metode harga *transfer* yang berbeda bergantung pada faktor-faktor seperti ukuran perusahaan, struktur organisasi, dan lingkungan ekonomi yang berbeda di tiap negara. Misalnya, metode *transfer pricing* yang digunakan oleh perusahaan besar mungkin berbeda dari perusahaan kecil karena adanya perbedaan dalam kebutuhan pengendalian manajerial dan kebijakan perpajakan yang dihadapi (Gjorgieva-Trajkovska et al., 2021).

Institutional Theory

Institutional theory menyoroti pengaruh institusi dan norma sosial terhadap perilaku organisasi (DiMaggio & Powell, 1983). Teori ini menyatakan bahwa perusahaan sering kali menyesuaikan kebijakan *transfer pricing* mereka untuk mematuhi regulasi yang ditetapkan oleh institusi eksternal, seperti pemerintah dan lembaga internasional. Perusahaan tidak hanya mengandalkan pertimbangan internal seperti efisiensi dan laba, tetapi juga mempertimbangkan tekanan institusional untuk mengikuti pedoman atau norma yang berlaku di negara-negara tempat mereka beroperasi. Oleh karena itu, kebijakan *transfer pricing* dapat dipengaruhi oleh peraturan yang berlaku, seperti *OECD Guidelines* dan *BEPS Action Plan* (Nurjannah et al., 2022).

Metode Penentuan Harga Transfer

Terdapat berbagai metode yang digunakan untuk menentukan harga *transfer*, yang mencakup berbagai pendekatan untuk menilai transaksi antar perusahaan dalam suatu grup. Setiap metode memiliki karakteristik dan aplikasi yang berbeda, tergantung pada jenis transaksi dan kondisi pasar.

Comparable Uncontrolled Price (CUP)

Metode CUP membandingkan harga *transfer* yang dikenakan antara dua perusahaan yang tidak terhubung dengan harga yang diterapkan di pasar terbuka untuk produk atau layanan yang serupa. Metode ini dianggap sebagai yang paling objektif karena menggunakan data pasar yang tersedia. Namun, penerapannya bisa sulit dilakukan jika tidak ada transaksi yang sebanding di pasar terbuka (Gjorgieva-Trajkovska et al., 2021).

Resale Price Method

Metode *Resale Price* menentukan harga *transfer* dengan mengurangi margin keuntungan yang wajar dari harga jual produk kepada pihak ketiga. Metode ini lebih sering digunakan dalam transaksi barang jadi atau produk yang dijual kembali tanpa adanya perubahan signifikan dalam produk tersebut (Wu & Lu, 2018).

Cost-Plus Method

Metode *Cost-Plus* menentukan harga *transfer* dengan cara menambahkan margin keuntungan yang wajar pada biaya produksi barang atau jasa. Metode ini umumnya digunakan ketika perusahaan memproduksi barang atau jasa secara internal sebelum dijual ke anak perusahaan lain. Metode ini juga lebih mudah diterapkan dalam lingkungan di mana biaya produksi lebih mudah diukur (Wu & Lu, 2018).

Transactional Net Margin Method (TNMM)

TNMM adalah metode yang mengukur *net margin* yang diperoleh dari transaksi terkait dengan pendapatan atau biaya tertentu. Margin ini kemudian dibandingkan dengan margin yang diperoleh oleh perusahaan independen dalam transaksi serupa. TNMM lebih fleksibel daripada metode CUP dan sering

digunakan dalam transaksi yang melibatkan aset tidak berwujud atau transaksi internasional dengan ketidakpastian tinggi (Gjorgieva-Trajkovska et al., 2021).

Profit Split Method

Metode *Profit Split* membagi laba yang dihasilkan dari transaksi antar anak perusahaan berdasarkan kontribusi masing-masing entitas terhadap pendapatan yang diperoleh. Metode ini digunakan ketika transaksi antar perusahaan melibatkan kontribusi signifikan dari berbagai pihak, seperti dalam pengembangan produk bersama (Gjorgieva-Trajkovska et al., 2021).

Regulasi *Transfer Pricing* di Berbagai Negara OECD *Guidelines*

OECD *Guidelines* adalah pedoman internasional yang disusun untuk membantu perusahaan multinasional dalam mematuhi peraturan *transfer pricing* yang sesuai dengan standar internasional. Pedoman ini memberikan panduan untuk menentukan harga *transfer* yang adil berdasarkan prinsip *arm's length*, yaitu harga yang akan diterapkan jika transaksi dilakukan antara pihak yang tidak terhubung. Banyak negara mengadopsi OECD *Guidelines* sebagai dasar dalam menetapkan kebijakan perpajakan *transfer pricing* mereka (Isthika et al., 2024).

BEPS *Action Plan*

Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) *Action Plan* adalah inisiatif yang digagas oleh OECD untuk mengatasi praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan multinasional dengan memindahkan laba ke negara dengan tarif pajak rendah. BEPS memberikan kerangka kerja untuk memperbaiki kebijakan *transfer pricing*, dengan fokus pada pengurangan kesenjangan antara kebijakan perpajakan internasional dan nasional yang dapat dimanfaatkan untuk penghindaran pajak (Korol et al., 2022).

Regulasi *Transfer Pricing* di Indonesia

Indonesia mengikuti pedoman OECD *Guidelines* dalam menetapkan regulasi *transfer pricing*, dengan tambahan peraturan khusus yang dikeluarkan oleh Direktorat Jenderal Pajak. Negara ini juga mengadopsi beberapa prinsip BEPS dalam upaya mencegah penghindaran pajak. Indonesia semakin memperketat pengawasan terhadap transaksi *transfer pricing* melalui kewajiban pelaporan dan audit yang lebih ketat (Isthika et al., 2024).

Faktor-Faktor yang Memengaruhi *Transfer Pricing* Pajak (*Tax Avoidance & Tax Evasion*)

Pajak adalah salah satu faktor utama yang memengaruhi kebijakan *transfer pricing*. Penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan pengelakan pajak (*tax evasion*) sering kali memotivasi perusahaan untuk mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. *Transfer pricing* sering digunakan sebagai sarana untuk mengoptimalkan pembayaran pajak perusahaan (Nurjannah et al., 2022).

Tunneling Incentive

Tunneling incentive merujuk pada insentif bagi pemegang saham atau manajer untuk mentransfer aset atau laba dari anak perusahaan ke perusahaan induk, atau sebaliknya, dengan harga *transfer* yang tidak wajar untuk mendapatkan keuntungan pribadi. Hal ini bisa merugikan pihak minoritas dan menurunkan transparansi dalam laporan keuangan (Anggraeni & Lutfillah, 2019).

Corporate Governance

Corporate governance yang baik dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing*, karena prinsip-prinsip tata kelola yang transparan dan akuntabel mengurangi peluang manipulasi harga *transfer* yang

merugikan pihak lain. Pengelolaan yang buruk dapat mendorong perusahaan untuk melakukan praktik transfer pricing yang tidak sesuai dengan prinsip *arm's length* (Anggraeni & Lutfillah, 2019).

Firm Size & Leverage

Ukuran perusahaan dan tingkat *leverage* juga memengaruhi kebijakan *transfer pricing*. Perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya lebih banyak untuk mengelola *transfer pricing* dengan kompleksitas yang lebih tinggi, sedangkan perusahaan kecil mungkin lebih cenderung menggunakan metode yang lebih sederhana. *Leverage* perusahaan, atau jumlah utang yang dimiliki, dapat memengaruhi keputusan transfer pricing karena perusahaan dengan utang lebih tinggi mungkin akan lebih mengutamakan penghindaran pajak (Waworuntu & Hadisaputra, 2016).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan *Systematic Literature Review (SLR)* untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mensintesis artikel-artikel ilmiah yang relevan dengan topik *transfer pricing* dan implikasi perpajakan global. Metode SLR dipilih karena mampu menyajikan gambaran menyeluruh dan mendalam mengenai perkembangan literatur yang ada secara sistematis dan terstruktur (Kitchenham & Charters, 2007).

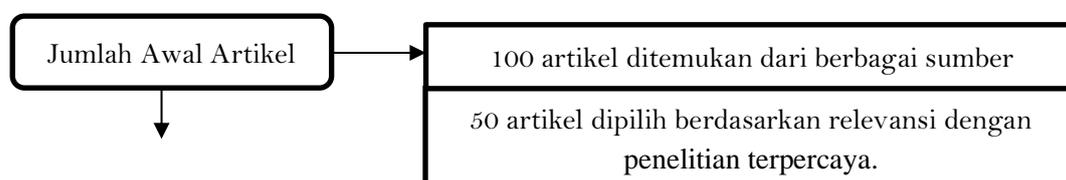
Proses pencarian artikel dilakukan melalui beberapa database akademik terkemuka, yakni Emerald, Science Direct, Wiley, Taylor & Francis, Scopus, serta Sinta 1 dan 2. Kata kunci yang digunakan meliputi "*transfer pricing*", "*tax avoidance*", "*multinational enterprises*", "*BEPS Action Plan*", dan "*OECD Guidelines*". Proses ini menghasilkan 100 artikel yang diidentifikasi sebagai relevan berdasarkan judul dan abstrak. Selanjutnya dilakukan penyaringan lebih lanjut untuk memastikan kesesuaian topik dan kualitas metodologi artikel.

Seleksi dilakukan dalam tiga tahap. Tahap pertama adalah seleksi awal berdasarkan judul dan abstrak untuk memastikan relevansi topik. Tahap kedua adalah penyaringan berdasarkan kriteria inklusi dan eksklusi. Kriteria inklusi yang diterapkan adalah (1) artikel terbit di jurnal terindeks Scopus Q1–Q3 atau Sinta 1–2, (2) dipublikasikan dalam lima tahun terakhir (2019–2024), (3) membahas *transfer pricing* dari perspektif akuntansi atau perpajakan, dan (4) memiliki metodologi yang jelas. Kriteria eksklusi meliputi (1) artikel tanpa akses penuh (*full-text*), (2) artikel dari sumber tidak kredibel seperti ResearchGate, (3) artikel yang tidak relevan dengan fokus penelitian, dan (4) artikel yang metodologinya tidak dapat diverifikasi.

Tahap ketiga adalah evaluasi kualitas artikel dengan menggunakan prinsip *Critical Appraisal Skills Programme (CASP)* untuk menilai kejelasan tujuan penelitian, metodologi, serta keandalan dan validitas data (CASP, 2018). Setelah tahap ini, 24 artikel utama dipilih untuk dianalisis lebih lanjut.

Analisis data dilakukan menggunakan metode *thematic analysis* yang mengidentifikasi pola dan tema utama dari artikel yang telah diseleksi. Teknik ini merujuk pada langkah-langkah yang dikembangkan oleh Braun & Clarke (2006), yaitu (1) familiarisasi data melalui pembacaan berulang artikel, (2) pembuatan kode awal untuk topik-topik penting, (3) pencarian tema dari kode yang sudah diklasifikasikan, (4) penelaahan tema untuk memastikan kesesuaian dan konsistensi, (5) pendefinisian dan penamaan tema, serta (6) penyusunan laporan hasil sintesis. Setiap artikel dianalisis untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan *transfer pricing*, metode yang digunakan perusahaan, serta perbedaan penerapan regulasi antar negara.

Visualisasi proses seleksi artikel dapat dilihat pada Gambar 1 yang menggambarkan seluruh tahap secara kronologis, mulai dari identifikasi awal, seleksi berdasarkan relevansi, penyaringan ketat sesuai kriteria, hingga tahap akhir yang menghasilkan artikel yang dianalisis. Diagram ini dirancang untuk memberikan transparansi penuh terhadap proses seleksi (Moher et al., 2009). Diagram dibuat mengikuti format *PRISMA flow diagram* untuk memberikan visualisasi yang jelas dan memudahkan pembaca memahami proses penyaringan yang dilakukan secara sistematis.





Gambar 1 Proses Seleksi Artikel

Untuk menjaga objektivitas dalam proses penyaringan dan analisis, dilakukan dua langkah penting. Pertama, dua peneliti independen terlibat dalam proses seleksi artikel untuk meminimalisir bias subjektif. Setiap perbedaan pendapat diselesaikan melalui diskusi bersama atau konsultasi dengan pakar metodologi jika diperlukan. Kedua, penggunaan pedoman metodologis yang ketat, seperti *PRISMA* (Moher et al., 2009), memastikan bahwa seluruh proses seleksi dan analisis berjalan secara transparan, dapat direplikasi, dan bebas dari konflik kepentingan. Selain itu, *audit trail* disusun untuk mencatat setiap keputusan seleksi dan tahap pengkodean tema, yang berfungsi sebagai dokumentasi verifikasi proses penelitian. Penguatan lain dilakukan dengan menerapkan uji konsistensi kode antar peneliti untuk memastikan bahwa tema yang dihasilkan memiliki reliabilitas yang baik. Setiap artikel dianalisis secara mendalam untuk mengidentifikasi pola-pola umum yang muncul di berbagai negara, termasuk isu-isu seperti pengaruh regulasi pajak domestik terhadap strategi *transfer pricing*, tingkat kepatuhan perusahaan terhadap *OECD Guidelines*, serta variasi dalam penerapan *BEPS Action Plan* di negara berkembang. Dengan penerapan prosedur yang sistematis dan tambahan penguatan teknis ini, penelitian diharapkan menghasilkan sintesis literatur yang komprehensif, transparan, dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pemahaman mengenai praktik *transfer pricing* serta implikasinya terhadap kebijakan perpajakan global.

HASIL PENELITIAN

Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan *transfer pricing*. Tabel dibawah menyajikan ringkasan temuan utama dari berbagai penelitian yang relevan dengan topik ini.

Tabel 1 Hasil Penelitian

Peneliti	Negara	Variabel	Metode	Hasil
(Korol et al., 2022)	Global	Globalisasi, optimasi regional, dokumentasi <i>transfer pricing</i>	Kualitatif	Tidak semua negara menerapkan <i>Multilateral Convention to Implement Tax Treatment Related Measures to Prevent BEPS</i> (MLI) secara seragam. Perlu adanya metodologi yang seragam untuk valuasi aset keuangan dalam perpajakan.
(Al Essawi et al., 2011)	Global	Model tata kelola perusahaan, korelasi dengan kesejahteraan ekonomi	Kualitatif	Perbedaan model tata kelola perusahaan di berbagai negara berpengaruh pada efisiensi bisnis. Investor institusional lebih fokus pada tanggung jawab sosial perusahaan dibandingkan pemegang saham lainnya.
(Solilová, 2010)	Uni Eropa	Aturan <i>transfer pricing</i> di negara anggota EU	Kualitatif	<i>Transfer pricing</i> digunakan untuk mencegah pengalihan pendapatan ke negara dengan

				pajak lebih rendah. Negara-negara EU menerapkan prinsip <i>arm's length</i> dengan berbagai metode.
(Martini, 2011)	Australia	Koordinasi dan alokasi laba dalam organisasi berbasis <i>profit-center</i>	Kuantitatif	<i>Transfer pricing</i> yang dinegosiasikan lebih efisien dalam mencerminkan prinsip <i>arm's length</i> dibandingkan harga yang ditentukan secara terpusat oleh manajemen.
(Padhi, 2019)	Global	Model teoretis dan studi empiris tentang <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	Model <i>transfer pricing</i> berkembang sejak 1970-an dan 1980-an. Studi empiris menunjukkan kesulitan dalam mengadopsi model spesifik sebagai solusi masalah <i>transfer pricing</i> .
(Cristea & Nguyen, 2014)	Denmark	<i>Transfer pricing</i> oleh perusahaan multinasional dan pergeseran laba	Kuantitatif	Perusahaan multinasional Denmark menurunkan harga ekspor ke negara dengan pajak lebih rendah sebesar 5,7-9,1%, menyebabkan hilangnya pendapatan pajak sebesar 3,24% dari total pajak perusahaan multinasional Denmark.
(Huda et al., 2017)	Indonesia	<i>Transfer pricing</i> dalam sistem perpajakan Indonesia	Kuantitatif	<i>Transfer pricing</i> digunakan oleh perusahaan multinasional untuk mengurangi pajak yang dibayarkan di Indonesia, baik secara legal (<i>tax avoidance</i>) maupun ilegal (<i>tax evasion</i>).
(Uyar, 2014)	Turki	Akuntansi <i>transfer pricing</i> dan dampaknya pada perpajakan	Kualitatif	<i>Transfer pricing</i> sebagai instrumen utama dalam pengalihan laba belum banyak diteliti dalam aspek akuntansi. Studi menunjukkan pentingnya pencatatan akuntansi yang transparan untuk menyesuaikan dampak pajak.
(Nurjannah et al., 2022)	Indonesia	Faktor yang memengaruhi perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	Pajak memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> , sementara <i>insentif tunneling</i> dan mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh yang signifikan.
(Isthika et al., 2024)	Indonesia	Analisis literatur tentang <i>transfer pricing</i> di Indonesia	Kualitatif	<i>Transfer pricing</i> di Indonesia dapat dikategorikan ke dalam variabel keuangan dan tata kelola perusahaan. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang tidak konsisten karena perbedaan

				indikator <i>transfer pricing</i> yang digunakan.
(Rossing et al., 2017)	Internasional	<i>Transfer pricing</i> dalam MNEs	Kualitatif	<i>Transfer pricing</i> digunakan untuk mengukur kinerja pusat tanggung jawab, tetapi juga mempertimbangkan risiko pajak. OECD <i>Guidelines</i> digunakan sebagai dasar regulasi <i>transfer pricing</i> global.
(Pendse, 2012)	India	<i>Non-tax outlook</i> dalam <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	<i>Transfer pricing</i> tidak hanya digunakan untuk manajemen pajak tetapi juga sebagai strategi global MNCs untuk pergerakan dana antar negara.
(Wu & Lu, 2018)	Internasional	Strategi <i>transfer pricing</i> dalam rantai pasokan	Kualitatif	Metode <i>cost-plus</i> dan <i>resale-price</i> digunakan dalam menentukan kebijakan <i>transfer pricing</i> yang optimal dalam rantai pasokan. Hasil menunjukkan tidak ada metode yang superior secara mutlak.
(Ondrušova, 2016)	Uni Eropa	Pengaruh keputusan manajemen terhadap <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	Keputusan <i>transfer pricing</i> dalam MNC dapat menyebabkan tekanan harga yang memengaruhi keuntungan dan kepatuhan terhadap regulasi Uni Eropa.
(Nguyen et al., 2020)	Vietnam	Pengaruh regulasi <i>transfer pricing</i> terhadap keputusan perusahaan FDI	Kualitatif	Regulasi <i>transfer pricing</i> memiliki dampak signifikan terhadap pengambilan keputusan perusahaan FDI di Vietnam. Dibutuhkan regulasi yang lebih baik untuk mencegah penyalahgunaan.
(Nguyen, 2016)	Vietnam	Perkembangan <i>transfer pricing</i> dari domestik ke internasional	Kualitatif	Studi literatur mengenai sejarah, metode, dan aspek internasional <i>transfer pricing</i> . Merupakan referensi bagi akuntan di Vietnam.
(Perčević & Hladika, 2017)	Kroasia	Penerapan metode <i>transfer pricing</i> pada perusahaan terkait	Kuantitatif	Perusahaan di Kroasia lebih banyak menggunakan metode biaya (<i>cost method</i>). Pada 2008, metode CUP lebih dominan, tetapi pada 2012 semua metode OECD diterapkan secara merata.
(McGee, 2010)	Internasional	Isu etika dalam <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	<i>Transfer pricing</i> menimbulkan dilema etika antara kewajiban membayar pajak dan tanggung jawab fidusia untuk memaksimalkan keuntungan bagi pemegang saham.

(Gjorgieva-Trajkovska et al., 2021)	Makedonia Utara	Definisi dan metode <i>transfer pricing</i>	Kuantitatif	OECD merekomendasikan lima metode utama <i>transfer pricing</i> yang harus diterapkan sesuai dengan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional.
(Susanti et al., 2018)	Indonesia	Faktor determinan keputusan <i>transfer pricing</i>	Kualitatif	<i>Transfer pricing</i> digunakan sebagai strategi penghindaran pajak, dengan faktor utama berupa pajak, <i>tunneling</i> , dan bonus manajemen.
(Anggraeni & Lutfillah, 2019)	Indonesia	<i>Corporate Governance, Tunneling Incentive, Sales Growth</i>	Kualitatif	<i>Corporate governance</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> , sedangkan <i>tunneling incentive</i> memiliki pengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i> .
(Waworuntu & Hadisaputra, 2016)	Indonesia	<i>Firm Size, Profitability, Leverage, Intangible Assets, Multi-Nationality, Tax Haven Utilisation</i>	Kuantitatif	<i>Firm size</i> dan <i>leverage</i> berhubungan positif dengan <i>transfer pricing aggressiveness</i> , sedangkan <i>intangible assets</i> dan <i>multi-nationality</i> berhubungan negatif. <i>Profitability</i> dan <i>tax haven utilisation</i> tidak berhubungan dengan <i>transfer pricing aggressiveness</i> .
(Clemptner & Poznyak, 2017)	Tidak disebutkan	<i>Transfer Pricing, Nash Bargaining Solution</i>	Kuantitatif	Menggunakan pendekatan teori permainan <i>Nash Bargaining</i> untuk menentukan harga <i>transfer</i> yang optimal dalam perusahaan yang terdiri dari beberapa divisi dengan <i>transfer</i> berurutan. Metode optimasi diperkenalkan untuk menentukan solusi negosiasi yang menghasilkan alokasi harga <i>transfer</i> yang memaksimalkan keuntungan.
(Challoumis, 2019)	Tidak disebutkan	<i>Transfer Pricing Methods, Fixed Length Principle</i>	Kuantitatif	Menyoroti metode yang digunakan perusahaan dalam transaksi <i>transfer pricing</i> untuk layanan, menekankan pentingnya prinsip <i>arm's length</i> dan perbandingan antara layanan dan barang. Hasil menunjukkan bahwa lingkungan pajak yang tidak stabil mendorong perusahaan untuk melakukan transaksi yang dikendalikan.

PEMBAHASAN

Ketidakharmonisan Implementasi OECD Guidelines dan BEPS di Berbagai Negara

Ketidakharmonisan dalam implementasi *OECD Guidelines* dan *BEPS Action Plan* tetap menjadi salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh negara-negara dalam mengatur kebijakan *transfer pricing*. Negara-negara maju seperti anggota Uni Eropa dan Amerika Serikat memiliki infrastruktur yang lebih baik untuk mengadopsi pedoman ini, karena mereka dilengkapi dengan sistem pengawasan yang efisien, sumber daya yang memadai, serta akses ke data pasar yang lebih transparan (Solilová, 2010). Namun, di negara berkembang seperti Indonesia, penerapan kebijakan ini lebih sulit dilakukan karena terbatasnya kapasitas administratif dan infrastruktur untuk mengawasi transaksi internasional. Padhi (2019) menunjukkan bahwa di negara berkembang, termasuk Indonesia, sering kali sulit untuk memperoleh data pasar yang valid untuk memverifikasi apakah harga transfer yang digunakan antar perusahaan afiliasi sesuai dengan harga pasar yang wajar. Ketidakterediaan data ini memungkinkan perusahaan multinasional untuk memanipulasi harga transfer guna menghindari pajak, yang pada akhirnya mengurangi penerimaan pajak negara berkembang.

Kondisi ini semakin diperburuk oleh ketidakjelasan dalam regulasi pajak internasional yang berlaku di negara berkembang, yang menyebabkan kesulitan dalam menilai apakah harga transaksi antar afiliasi memang sesuai dengan prinsip *arm's length*. Huda et al. (2017) menyoroti bahwa meskipun Indonesia mulai mengadopsi kebijakan yang lebih ketat dalam mengatur *transfer pricing*, pengawasan yang tidak memadai terhadap transaksi internasional masih memungkinkan adanya manipulasi pajak yang merugikan negara. Dengan demikian, ketidakharmonisan ini menunjukkan perlunya pembaruan dan penyesuaian kebijakan yang lebih sesuai dengan kapasitas masing-masing negara, termasuk Indonesia.

Evaluasi terhadap Efektivitas Metode *Transfer Pricing* yang Berbeda di Negara Berkembang

Metode *transfer pricing* yang diterapkan oleh perusahaan multinasional sangat bergantung pada konteks ekonomi dan fiskal negara tempat perusahaan beroperasi. Negara-negara maju, dengan sistem regulasi yang lebih matang dan pasar yang lebih transparan, lebih cenderung menggunakan metode seperti *Comparable Uncontrolled Price (CUP)* dan *Transactional Net Margin Method (TNMM)* karena metode ini memungkinkan mereka untuk memantau dan mengukur harga transfer dengan lebih akurat (Challoumis, 2019). Namun, di negara berkembang seperti Indonesia, penerapan metode ini seringkali terhambat oleh keterbatasan dalam memperoleh data yang relevan dan akurat.

Penelitian Padhi (2019) menunjukkan bahwa meskipun *TNMM* lebih sering digunakan di negara berkembang karena kemudahannya, metode ini juga cenderung tidak akurat ketika diterapkan di pasar yang sangat berbeda, seperti pasar Indonesia yang masih berkembang. Indonesia sering kali kesulitan untuk mendapatkan data yang dapat digunakan untuk membandingkan margin keuntungan antar perusahaan di pasar yang berbeda, yang mengarah pada ketidakakuratan dalam penetapan harga transfer. Oleh karena itu, meskipun *TNMM* lebih fleksibel, penggunaan metode ini di Indonesia tidak selalu menghasilkan harga yang mencerminkan nilai pasar yang sebenarnya.

Selain itu, metode *Cost-Plus Method*, yang juga lebih banyak digunakan di negara berkembang, sering kali lebih mudah diterapkan karena berbasis pada biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menyediakan barang atau jasa. Namun, metode ini memiliki kekurangan besar terkait ketidakseragaman struktur biaya antar perusahaan, yang dapat mengakibatkan ketidakakuratan dalam penetapan harga transfer (Solilová, 2010). Di Indonesia, perbedaan struktur biaya antara perusahaan yang beroperasi di berbagai sektor menyebabkan kesulitan dalam mengimplementasikan harga transfer yang akurat, yang berpotensi merugikan negara dalam hal penerimaan pajak.

Peran *Corporate Governance* dalam Praktik *Transfer Pricing*

Corporate governance (CG) memiliki pengaruh besar dalam memengaruhi keputusan terkait kebijakan *transfer pricing*. Di negara maju, di mana perusahaan diatur dengan ketat dan memiliki sistem *corporate governance* yang lebih transparan, perusahaan lebih cenderung mematuhi regulasi yang ada, termasuk dalam menetapkan harga transfer yang sesuai dengan prinsip *arm's length* (Waworuntu & Hadisaputra, 2016). Di sisi lain, di negara berkembang seperti Indonesia, banyak perusahaan yang memiliki struktur *corporate governance* yang lemah,

sehingga memungkinkan praktik manipulasi *transfer pricing* untuk penghindaran pajak.

Penelitian oleh Huda et al. (2017) menunjukkan bahwa di Indonesia, banyak perusahaan besar yang dimiliki oleh keluarga atau kelompok terbatas, yang sering kali tidak mematuhi prinsip *arm's length* dalam transaksi *transfer pricing*. Keputusan terkait harga transfer dalam perusahaan semacam ini lebih dipengaruhi oleh kepentingan pribadi pemilik atau manajemen daripada prinsip *transparansi* yang seharusnya ada dalam sistem CG. Hal ini menyebabkan perusahaan-perusahaan tersebut lebih cenderung memindahkan laba mereka ke negara dengan tarif pajak lebih rendah, menghindari pajak yang seharusnya dibayar di Indonesia. Sebagai contoh, perusahaan yang memiliki kendali penuh dalam pengambilan keputusan sering kali lebih sulit diawasi oleh otoritas pajak, dan ini membuka peluang bagi penghindaran pajak yang merugikan negara (Anggraeni & Lutfillah, 2019). Selain itu, struktur kepemilikan yang terkonsentrasi pada keluarga atau kelompok tertentu sering kali mengarah pada pengabaian prinsip *accountability* dan *transparency* yang merupakan bagian dari *corporate governance*. Oleh karena itu, penguatan sistem CG yang lebih transparan dan akuntabel di Indonesia menjadi langkah yang sangat diperlukan untuk mengurangi manipulasi pajak melalui *transfer pricing*.

Faktor Internal Perusahaan dalam Pemilihan Metode *Transfer Pricing* secara Strategis

Pemilihan metode *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional sangat dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan, seperti struktur organisasi, tujuan jangka panjang, dan kondisi pasar tempat perusahaan beroperasi. Perusahaan yang terdesentralisasi, dengan unit-unit bisnis yang memiliki otonomi lebih besar, cenderung memilih metode yang lebih fleksibel seperti *Transactional Net Margin Method (TNMM)* karena metode ini memungkinkan penetapan harga transfer yang lebih sesuai dengan karakteristik setiap unit bisnis yang beroperasi di pasar yang berbeda (Nguyen, 2016).

Namun, perusahaan yang lebih terpusat, dengan kontrol yang lebih besar atas setiap unit bisnis, lebih cenderung memilih metode berbasis biaya seperti *Cost-Plus Method*. Hal ini karena perusahaan dengan struktur yang lebih terpusat dapat dengan lebih mudah mengontrol biaya dan memastikan bahwa transaksi antar entitas dilakukan dengan harga yang konsisten dan sesuai dengan kebijakan korporat yang lebih luas (Challoumis, 2019). Pemilihan metode ini juga dipengaruhi oleh kapasitas perusahaan untuk menangani dokumentasi *transfer pricing*, yang lebih mudah dilakukan di perusahaan yang memiliki sumber daya administratif yang lebih besar. Perusahaan besar dengan kapasitas administrasi yang lebih kuat sering kali memilih metode yang lebih kompleks dan berbasis data pasar eksternal seperti *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*, meskipun metode ini lebih sulit diterapkan di negara berkembang yang kurang memiliki akses ke data yang diperlukan.

Posisi Indonesia dan Respons Terhadap Tantangan Global dalam *Transfer Pricing*

Indonesia, sebagai negara berkembang dengan perekonomian yang terbuka, menghadapi berbagai tantangan besar dalam menangani *transfer pricing*. Meskipun Indonesia telah mengadopsi sebagian besar prinsip dari *OECD Guidelines* dan *BEPS Action Plan*, masih banyak kendala yang harus diatasi, terutama dalam hal pengawasan transaksi *transfer pricing* antar perusahaan multinasional yang beroperasi di pasar domestik. Penelitian oleh Direktorat Jenderal Pajak (2022) menunjukkan bahwa meskipun Indonesia telah memperkenalkan kebijakan yang lebih ketat mengenai dokumentasi *transfer pricing*, pengawasan terhadap transaksi internasional masih terhambat oleh keterbatasan kapasitas sumber daya manusia dan teknologi audit yang belum memadai.

Misalnya, sektor-sektor seperti teknologi dan e-commerce yang berkembang pesat di Indonesia sering kali terlibat dalam transaksi yang melibatkan aset tak berwujud. Transaksi seperti ini sulit dipantau menggunakan metode tradisional yang berbasis pada biaya dan margin keuntungan, sehingga penerapan prinsip *arm's length* menjadi sangat menantang (Huda et al., 2017). Oleh karena itu, Indonesia perlu mengembangkan sistem audit yang lebih canggih dan memperluas kapasitas sumber daya manusia yang terlatih dalam mengawasi transaksi internasional yang melibatkan perusahaan-perusahaan yang beroperasi di sektor digital. Sebagai langkah responsif terhadap tantangan ini, Indonesia telah memperkenalkan kewajiban bagi perusahaan untuk menyusun dokumentasi *transfer pricing* yang lebih rinci dalam SPT tahunan. Namun, untuk mengatasi masalah penghindaran pajak yang melibatkan perusahaan multinasional, Indonesia harus terus memperbarui kebijakan pajaknya, berinvestasi dalam teknologi yang lebih canggih untuk mengidentifikasi transaksi yang tidak wajar, dan memperkuat kerjasama internasional dalam pertukaran informasi pajak (Padhi, 2019).

PENUTUP

OECD Guidelines dan BEPS Action Plan memberikan kerangka yang penting dalam mengatasi penghindaran pajak melalui *transfer pricing*, namun penerapannya di Indonesia masih menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu masalah utama adalah ketidakharmonisan antara regulasi domestik dan kebijakan internasional yang ada. Selain itu, ketergantungan pada metode *transfer pricing* yang kurang akurat, seperti *TNMM* dan *Cost-Plus Method*, memperburuk tantangan ini karena kedua metode tersebut sering kali gagal mencerminkan nilai pasar yang wajar, terutama di sektor dengan transaksi aset tak berwujud, seperti teknologi dan e-commerce. Hal ini memberi ruang bagi perusahaan multinasional untuk memanipulasi harga transfer guna menghindari kewajiban pajak, yang berujung pada hilangnya pendapatan pajak yang sangat penting bagi Indonesia.

Untuk mengatasi tantangan ini, pemerintah Indonesia perlu memperkuat kapasitas pengawasan pajak, dengan memberikan pelatihan lebih lanjut kepada auditor pajak untuk mendeteksi praktik penghindaran pajak yang lebih kompleks. Selain itu, memperkuat kerjasama internasional dalam pertukaran informasi pajak sangat diperlukan, karena transaksi *transfer pricing* yang melibatkan lintas negara sulit dipantau dengan hanya pengawasan domestik. Di samping itu, perbaikan dalam *corporate governance* di perusahaan besar sangat penting untuk memastikan kebijakan *transfer pricing* diterapkan dengan lebih transparan dan akuntabel, mengurangi manipulasi pajak, dan memastikan kebijakan tersebut menguntungkan negara dan bukan hanya perusahaan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan karena lebih mengandalkan kajian literatur dan tidak melibatkan data primer dari pihak yang terlibat langsung dalam kebijakan *transfer pricing*. Oleh karena itu, penelitian mendatang sebaiknya melibatkan wawancara atau survei dengan praktisi pajak, auditor, dan perusahaan untuk memberikan gambaran yang lebih konkret dan mendalam mengenai tantangan yang dihadapi dalam implementasi kebijakan ini di Indonesia. Selain itu, penelitian ini cenderung terfokus pada sektor teknologi dan e-commerce, sementara sektor lain, seperti manufaktur dan sumber daya alam, juga berperan penting dalam kebijakan *transfer pricing* di Indonesia. Penelitian mendatang perlu mencakup sektor-sektor ini untuk memberikan gambaran yang lebih menyeluruh tentang dampak kebijakan ini terhadap perekonomian Indonesia secara keseluruhan.

Penelitian di masa depan perlu mengadopsi pendekatan yang lebih holistik dengan melibatkan data primer dari berbagai pihak terkait dalam *transfer pricing*. Selain itu, penting untuk memperluas cakupan penelitian dengan mencakup sektor manufaktur, sumber daya alam, serta sektor jasa lainnya, guna mendapatkan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai dampak kebijakan *transfer pricing* terhadap perekonomian Indonesia. Penelitian juga sebaiknya membandingkan implementasi kebijakan *transfer pricing* di negara maju dan negara berkembang untuk memberikan perspektif lebih luas dalam merumuskan kebijakan yang lebih efektif bagi Indonesia.

Secara keseluruhan, meskipun OECD Guidelines dan BEPS Action Plan memberikan kerangka yang kuat untuk mengatasi penghindaran pajak melalui *transfer pricing*, tantangan besar dalam penerapannya di Indonesia menuntut adanya reformasi yang lebih menyeluruh. Tanpa adanya reformasi yang mendalam terhadap kebijakan pajak, pengawasan domestik yang lebih baik, dan kerjasama internasional yang lebih solid, Indonesia berisiko kehilangan potensi penerimaan pajak yang sangat dibutuhkan untuk mendukung pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan langkah-langkah konkret yang berbasis bukti dan adaptif agar Indonesia dapat memperkuat sistem perpajakannya dan memastikan pertumbuhan ekonomi yang lebih adil dan berkelanjutan.

REFERENSI

- Al Essawi, M. S., & Brezeanu, P. (2011). The diversity of corporate governance models. *Annals of the University of Petroșani, Economics*, 11(2), 5-14.
- Anggraeni, N., & Lutfillah, N. Q. (2019). Determinants of transfer pricing. *Journal of Management and Business*, 18(2), 46-55. <https://doi.org/10.24123/jmb.v18i2.428>
- Challoumis, C. (2019). Transfer pricing methods for services and the policy of fixed length principle. *Economics and Business*, 33, 222-232. <https://doi.org/10.2478/eb-2019-0016>

- Clempner, J. B., & Poznyak, A. S. (2017). Negotiating transfer pricing using the Nash bargaining solution. *International Journal of Applied Mathematics and Computer Science*, 27(4), 853-864. <https://doi.org/10.1515/amcs-2017-0060>
- Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 170-202. <https://doi.org/10.1257/pol.20130407>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>
- Gjorgieva-Trajkovska, O., Svrčinov, V. G., Dimitrova, J., & Koleva, B. (2021). Transfer pricing – Definition and methods. *Knowledge – International Journal*, 35(1), 167-182.
- Huda, M. K., Nugraheni, N., & Kamarudin, K. (2017). The problem of transfer pricing in Indonesia taxation system. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(4), 139-143.
- Isthika, W., Aryani, Y. A., & Setiawan, D. (2024). Transfer pricing in Indonesia: Literature analysis. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 24(2), 175-192. <https://doi.org/10.25105/mraai.v24i2.18727>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Korol, S. Y., Nykyforuk, O. I., Pelekh, U. V., Barabash, N. S., & Romashko, O. M. (2022). Transfer pricing documentation: Globalization and regional optimization. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 10(1), 219-230. <https://doi.org/10.13189/ujaf.2022.100123>
- Martini, J. T. (2011). Transfer pricing for coordination and profit allocation. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(6), 7-26.
- McGee, R. W. (2010). Ethical issues in transfer pricing. *Manchester Journal of International Economic Law*, 7(2), 24-41.
- Nguyen, H. N., Tham, J., Khatibi, A., & Azam, S. M. F. (2020). Conceptualizing the effects of transfer pricing law on transfer pricing decision making of FDI enterprises in Vietnam. *International Journal of Data and Network Science*, 4, 187-198. <https://doi.org/10.5267/ijdns.2020.6.002>
- Nguyen, T. X. (2016). A review of transfer pricing: From domestic to international transfer pricing. *International Journal of Business, Economics and Law*, 10(3), 18-28.
- Nurjannah, Yunus, M. H., Renaldi, M., Munawir, R., & Asaff, R. (2022). Factor supporting companies performing transfer pricing. *Jurnal Akuntansi*, 26(1), 76-91. <https://doi.org/10.24912/ja.v26i1.818>
- Ondrušová, L. (2016). Management decisions in transfer pricing. *Strategic Management*, 21(1), 3-7.
- Otley, D. T. (1980). The contingency theory of management accounting: Achievement and prognosis. *Accounting, Organizations and Society*, 5(4), 413-428. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(80\)90040-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(80)90040-9)
- Padhi, S. K. (2019). Transfer pricing: A review of literature. *International Journal of Advanced Research in Management*, 10(1), 1-7.
- Pendse, S. J. (2012). International transfer pricing: A review of non-tax outlook. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 37, 337-343. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.03.298>
- Perčević, H., & Hladika, M. (2017). Application of transfer pricing methods in related companies in Croatia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 30(1), 611-623. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2017.1305780>
- Rossing, C. P., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2017.06.001>
- Solilová, V. (2010). Transfer pricing rules in EU member states. *ACTA Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 58(3). <https://doi.org/10.11118/actaun201058030157>
- Susanti, A., & Firmansyah, A. (2018). Determinants of transfer pricing decisions in Indonesian manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 22(2), 141-160. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol22.iss2.art1>
- Uyar, M. (2014). A study on accounting of transfer pricing and its effect on taxation. *Accounting and Finance Research*, 3(1), 79. <https://doi.org/10.5430/afr.v3n1p79>
- Waworuntu, S. R., & Hadisaputra, R. (2016). Determinants of transfer pricing aggressiveness in Indonesia. *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, 24(S), 95-110.

Wu, Z., & Lu, X. (2018). The effect of transfer pricing strategies on optimal control policies for a tax-efficient supply chain. *Omega*, 80, 209-219. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2018.03.003>