

FEBRUARY 2023



SWNIHAO



Catalyst for success



E - C O M M E R C E

BUSINESS ENVIRONMENT OF
ONLINE TRADING TRANSACTIONS

FEBRUARY 2023

PREVIEW



01 ACCOUNTING FOR E-COMMERCE

E-commerce drives responses from accounting profession.

02 VAT ON E-COMMERCE

Newest update in Value Added Tax regulation on e-commerce business.

03 IPO OF E-COMMERCE SECTOR

IPO is a rational action for companies in e-commerce sector.

04 PROSPECT OF E-COMMERCE

Prospect and contributions e-commerce to national economy.



Accounting for E-Commerce

E-Commerce has become a locomotive for changes in the global business environment, which has sparked responses from various supporting infrastructure, including the accounting profession. The e-commerce business has several challenges and accounting considerations that many business people and their accountants are not aware of when they are still in their initial stage. Bookkeeping and accounting errors can lead to serious financial and legal implications, which threaten business continuity while their e-commerce business is growing, or even when it is at the peak of success.

The challenge of accounting practice in e-commerce companies is that the number of transactions is very large in an electronic system. That is constantly changing because it is required to keep up with very fast technological developments. E-commerce transactions often confuse the tax authorities and the inherent legal aspects. Management of business processes, logistics, inventories, product returns, entries, authority over data access and analysis are among challenge for accounting practices in the e-commerce business.

Prudent consideration of accounting practices related to the selection of accounting policies, systematic estimation and response to sources of uncertainty will safeguard against adverse financial and legal implications in the future. Incorrect consideration such as choosing the wrong methodology, ignoring cash flow information, underestimating inventory counts, applying high overhead structures, forgetting costs incurred in the sales funnel, guessing with excessive optimism and managing data manually.

E-commerce growth will not eliminate the role of the accounting profession. Otherwise, e-commerce strengthens the accounting profession as a producer of financial information, because it can accurately represent business conditions in a digital environment. The management accountant in the e-commerce business must have a comprehensive understanding of the e-commerce business processes in his company.

In addition, the financial reports produced by the management accountant must be audited by an independent auditor who also understands e-commerce business processes in general. The goal is to successfully issuing quality audited financial reports that users can rely on. The main users of audited financial reports are e-commerce business owners, who generally have an optimistic, aggressive and innovative characteristics of entrepreneurial mindset. This constructive character must be protected by realistic, conservative and an obedient accountant.

E-commerce has business processes that are common in non e-commerce business environments. Business processes such as product marketing/promotions, negotiations and clarifications, data exchange, buying and selling transactions and payments to after sales services. What is different in e-commerce is that the entire process is carried out online through electronic media or internet. The use of electronic media makes it easy for sellers and buyers to make transactions anytime and anywhere, without having to meet in person.

One of the accounting issues in e-commerce business entities is revenue recognition. Financial Accounting Standards (SAK) in Indonesia regulate the accounting treatment for revenue recognition not based on industry classification and certain business models, but based on principles and substance that transcend form. Revenue recognition is regulated in the Statement of Financial Accounting Standards (PSAK 72).

PSAK 72 regulates the accounting treatment for revenue from contract with customers, which was originally ruled based then becomes principle based. PSAK 72 highlights its principle-based nature by stating that revenue is recognized when the seller has fulfilled his promise or obligation to do something. The objective of PSAK 72 is to establish the principles that entities apply to report useful information to users of financial statements about the nature, amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows arising from contract with customers.

Stage 1 : Identify contracts with customers;

Stage 2 : Identify obligations to transfer goods or services;

Stage 3 : Determine the transaction price;

Stage 4 : Allocating the transaction price to performance obligations; and

Stage 5 : Recognizing revenue when each performance obligation has been met.

Recognition and Measurement

In revenue recognition, the entity must identify contracts with customers of the rights of each party regarding the goods or services to be transferred, the terms of payment, the commercial substance (the risk, timing or amount of the entity's future cash flows expected to change as a result of the contract), the probability of the entity to claim the reward as its right in the exchange for goods or services, which will be transferred and the contract has been agreed by the parties.

If these conditions are not met and the entity receives a reward from the customer, the entity recognizes the reward received as revenue only when one of the following events occurs: the entity has no remaining obligations to transfer goods or services to the customer and all, or substantially all the rewards the customer promised has been received by the entity and cannot be returned; or the contract has been terminated and the consideration received from the customer is non-refundable.

The entity can combine two or more agreed contracts or modify the contracts as a result of changes in the scope or price of the contracts which are then agreed upon by the parties to the contracts. At the beginning of the contract, the entity must value the goods or services promised in the contract with the customer and identify as an obligation to do each promise to transfer to the customer. General contracts explicitly state the goods or services promised to be transferred to the customer.

In determining the transaction price, the entity considers the impact of all of the following: variable fees, variable fee threshold estimates, the existence of a significant financing component in the contract, non-cash consideration and fees payable to customers. The entity allocates the transaction price to each obligation identified in the contract based on a relative stand-alone selling price in accordance with paragraphs 76-80 of PSAK-72, unless specifically provided in paragraphs 81-83 (for allocation discounts). and paragraphs 84-86 (for allocation of benefits that include a variable amount).

The entity recognizes revenue when (or during) it satisfies an obligation by transferring the promised goods or services to the customer. Assets are transferred when (or during) the customer obtains control of the assets. If at the beginning of the contract the entity determines to settle performance obligations over time, one of the following criteria must be met:

- a) The customer simultaneously receives and consumes the benefits provided by the entity's performance when the entity performs its performance obligations;
- b) The entity's performance of creating or enhancing assets (for example, work in progress) that the customer controls as the assets created or enhanced; and
- c) The entity's performance does not create an asset with an alternative use to the entity and the entity has an enforceable right to payment for performance completed by a specified date.

If at the beginning of the contract the entity determines the performance obligation to be completed at a certain time (Performance Obligation at a Point in Time), then the entity will complete the performance obligation at a certain time. To determine the specific time at which the customer obtains control of the promised asset and the entity satisfies the performance obligation, the entity needs to consider the control requirements.

Presentation and Disclosure

An entity presents contracts in its statement of financial position as contract assets or contract liabilities, depending on the relationship between the entity's performance and customer payments, when one of the parties to the contract has performed the obligation. The entity presents an unconditional right to consideration separately as a receivable.

The entity shall disclose sufficient information to enable users of the financial statements to understand the nature, amount, timing and uncertainty of revenues and cash flows arising from contracts with customers. To achieve that objective, an entity shall disclose qualitative and quantitative information about all the following: contracts with customers, significant judgments and changes in judgments made in applying these standards to those contracts and assets recognized for the cost of obtaining or fulfilling contracts with customers.

Reliable Accounting and Bookkeeping Practices

Reliable accounting and bookkeeping practices are needed by stakeholders in the e-commerce business environment, especially for e-commerce business owners. Reliable and accurate accounting information represents the entity's business conditions, enabling owners to manage and predict cash flows. This means that reliable accounting and bookkeeping practices enable e-commerce business owners to plan the future, maximize profit potential and secure business growth.

Reliable accounting practices can also help business owners and management to manage e-commerce business with highly compliance in tax. Like most business entities, e-commerce companies are subject to a specific (often complex) set of tax guidelines, and no one wants to be surprised by a tax bill or end up with a fine. As the business grows, the e-commerce company's financial statements will become more complicated. Without reliable accounting and bookkeeping practices, growing an e-commerce company can become a nightmare from miscategorized transactions, lost funds and unreconcilable accounts.



VAT on E-Commerce

The development of digital technology has created an ecosystem for e-commerce which demonstrates cross-border business transactions, including the sale and purchase of Taxable Goods (BKP) and Taxable Services (JKP). Business entities that have been confirmed as Taxable Businessman (PKP) in Indonesia are bound by Value Added Tax (PPN) regulations for the transfer of BKP and/or JKP. The Indonesian Tax Authority responded to the e-commerce ecosystem by issuing several related tax regulations.

The latest tax regulation related to e-commerce is the Regulation of the Minister of Finance of the Republic of Indonesia Number 60 / PMK.03 / 2022 concerning the Procedures for Appointing Collectors, Deposits and Reporting of Value Added Tax on Utilization of Intangible Taxable Goods and/or Taxable Services from Outside the Customs Area in Within the Customs Area through e-commerce. The effective date of PMK No.60/2022 is 01 April 2022, replacing PMK No.48/2020 concerning VAT on e-commerce procedures.

The update in PMK No.60 / 2022 as compared to PMK No.48 / 2020 is the adjustment of the VAT rate on submissions of taxable intangible goods and taxable services through e-commerce into 11% starting April 1, 2022 and will increase increased again to 12% no later than 2025. In addition to the revised rate, the new regulation has also revised the provisions regarding digital companies that have the right to collect, deposit and report VAT on e-commerce.

Previously, only designated companies were entitled to collect VAT on e-commerce, now it is required for business entities that organize e-commerce with a transaction value of Indonesian buyers exceeding IDR 600 million a year or IDR 50 million a month, and/or the volume of traffic/number of users who access in Indonesia exceeds 12 thousand a year or a thousand in a month. Now the companies appointed and/or included must also issue commercial invoices, billings, order receipts or other similar documents.

In general, the provisions regarding VAT on e-commerce collection are relatively the same as the old regulations. Including the criteria for digital companies selling taxable intangible goods or taxable services appointed as collectors of VAT on e-commerce. The criteria in question refers to the transaction value of the purchase of goods or the value of the use of services within 12 months refers to the volume of traffic or access within 12 months. The amount of transaction and traffic restrictions still refers to the regulations of the Director General of Taxes Number 12-PER/PJ/2020.

VAT on e-commerce objects include Utilization of Intangible Taxable Goods including Digital Goods and/or Utilization of JKP, including Digital Services from Outside the Customs Area within the Customs Area through e-commerce. Digital Goods are intangible goods in the form of electronic or digital information including goods that are the result of conversion or goods that are originally in electronic form at least in the form of software, multimedia and/or electronic data. Examples include e-books, e-magazines, computer software and digital applications.

Digital Services are services that are sent via the internet or electronic networks, are automatic (involving little human intervention) and it is impossible to ensure this without information technology, at least in the form of software-based services. Examples include web hosting, video conferencing services, or other software-based services.

Goods Buyer/Service Recipient is an individual or entity that meets the following criteria: residing or domiciled in Indonesia, making payments using debit, credit and/or other payment facilities provided by institutions in Indonesia; and/or make transactions using an internet protocol address in Indonesia or using a telephone number with the Indonesian country code.

Collectors of VAT on e-commerce are required to deposit the collected VAT for each Tax Period no later than the end of the following month, after the Tax Period ends. Collectors VAT on e-commerce may deposit VAT using Rupiah at the exchange rate stipulated by a Ministerial Decree effective on the date of deposit; or United States Dollar currency; or other foreign currency stipulated by the Directorate General of Taxes (DGT).

Collectors of VAT on e-commerce are required to report collected and deposited VAT quarterly for a period of 3 (three) Tax Periods, no later than the end of the following month after the quarterly period ends. The DGT may request the collector of VAT on e-commerce to submit a detailed report on VAT transactions collected for each period of 1 (one) calendar year. The report contains the following information: the number of buyers of goods and/or recipients of services, the amount of payment, the amount of VAT collected, and details of VAT transactions collected for each Tax Period.

VAT on e-commerce can be claimed as Input Tax (Input VAT) by PKP, meaning that Input VAT from these foreign digital products can also be credited. The conditions for e-commerce Input VAT to be credited are that the Proof of Collection must contain the name and NPWP or NIK; or email address registered with DGT. If there is no name and NPWP or email address, then tax payer must provide documents proving that the buyer's account on e-commerce contains the buyer's identity (name and NPWP or NIK, or email address registered with the DGT), input VAT can still be credited.



 Catalyst for success

IPO of E-Commerce Sector

In the last two years, the Indonesia Stock Exchange (IDX) made history because it has emitted that organize e-commerce. In 2021, PT Bukalapak.com, Tbk. (BUKA) conducted an initial public offering (IPO) and managed to reap IDR 21.9 trillion Rupiah. Meanwhile, in 2022, two e-commerce companies who had successful IPOs, namely are PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) and PT Global Digital Niaga Tbk (BELI). GOTO and BELI achieved IDR 13.7 trillion IDR 7.9 trillion, respectively, from IPO proceeds.

The IPO of companies in the e-commerce sector is a rational corporate action, referring to the condition of the capital market in the United States which is dominated by transactions and stock price performance engaged in the e-commerce sector. Calling it the domination by big e-commerce names such as; Amazon, eBay, Walmart, Homedepot, Apple and Tesla. However, the share performance of the three companies in the e-commerce sector in the Indonesian capital market was not as good as in the United States.

The technology sector has become an excellent investment sector for stock investors on the IDX during the pandemic. The consideration of investment decisions by investors is based on the promising business prospects of technology companies, resulting from the technological revolution that is accelerating due to restrictions on social and economic activities in various parts of the world. This investment trend is shown through the Technology Sector Index (IDXTECHNO) which recorded an increase during the year Y-o-Y of 316.84% and is categorized as a bagger stock (profit on investment above 100%).

Index growth per month during 2021 is presented in the following table:

Date	IDXESGL		IDXENERGY		IDX BASIC		IDXINDUST		IDXNONCYC		IDXCYCLIC		IDXHEALTH		IDXFINANCE		IDXPROPERTY		IDXTECHNO		IDXINFRA		
	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	
Jan-21	137.284		740.682		1260.186		958.953		737.657		714.856		1255.875		1297.043		881.284		2157.776		828.125		
Feb-21	139.553	1.65%	767.948	3.68%	1344.692	6.71%	931.734	-2.84%	753.733	2.18%	740.831	3.63%	1310.565	4.35%	1419.877	9.47%	916.997	4.05%	3016.44	49.06%	912.991	10.25%	
Mar-21	132.745	-4.88%	712.962	-7.16%	1336.196	-8.07%	938.311	0.70%	755.163	0.59%	721.134	-2.66%	1275.315	-2.69%	1336.911	-5.84%	903.661	-1.45%	2642.4	-11.63%	883.292	-3.25%	
Apr-21	131.552	-0.90%	744.548	4.43%	1346.131	0.80%	958.141	2.12%	750.096	-1.06%	747.841	3.70%	1277.456	0.17%	1327.735	-0.69%	878.406	-2.79%	3185.541	12.07%	881.883	-0.16%	
May-21	131.305	-0.19%	737.234	-0.99%	1367.309	-6.33%	971.248	1.36%	739.148	-2.79%	740.319	-1.01%	1275.275	-0.17%	1330.8	0.23%	827.018	-5.85%	3793.319	19.08%	913.083	3.54%	
Jun-21	123.004	-6.32%	719.895	-2.35%	1169.677	0.21%	958.015	-1.36%	704.43	-3.39%	740.425	0.01%	1342.365	5.26%	1320.312	-0.79%	781.169	-5.54%	10703.24	182.16%	900.096	-1.42%	
Jul-21	120.208	-2.27%	760.075	5.58%	1169.651	-0.52%	926.25	-3.32%	658.997	-6.31%	801.109	8.21%	1358.118	1.17%	1353.818	2.54%	803.932	2.91%	11732.85	9.62%	931.565	3.50%	
Aug-21	126.87	5.54%	752.716	-0.97%	1175.541	1.02%	994.982	7.42%	661.869	0.28%	806.544	0.67%	1339.699	-1.36%	1397.67	3.24%	805.913	0.25%	10990.88	-6.32%	936.758	0.56%	
Sep-21	129.628	2.17%	996.282	32.36%	1134.652	-4.31%	1061.812	8.73%	673.911	1.82%	835.047	6.01%	1359.338	1.47%	1414.805	1.23%	813.907	1.74%	9442.662	-14.09%	975.853	4.17%	
Oct-21	140.392	8.30%	1000.369	0.41%	1154.61	6.20%	1060.998	-0.06%	589.999	2.39%	852.019	-0.35%	1404.008	3.22%	1537.885	8.70%	865.38	5.61%	9404.792	-0.40%	986.629	1.10%	
Nov-21	138.444	-1.39%	1046.545	4.62%	1201.66	0.59%	1026.723	-4.83%	675.057	-2.16%	858.178	-2.21%	1485.686	3.68%	1526.502	-0.74%	818.291	-5.73%	8872.256	-5.66%	987.234	0.06%	
Dec-21	136.083	-1.71%	1139.499	8.88%	1234.381	2.72%	1036.692	0.77%	684.132	-1.62%	900.421	8.07%	1420.06	-2.44%	1526.858	0.02%	775.062	-5.30%	8364.439	1.38%	959.268	-2.83%	

The development of shares of companies listed in the technology sector on the IDX began in 2020. There were at least three out of fifty-one technology companies that went for IPO on the IDX during 2020.

This trend continued with the IPOs of large-scale technology companies the following year. In fact, it was recorded that the largest IPO in Indonesia was successfully achieved - by BUKA, a technology company engaged in the e-commerce sector. Year 2021 will be the peak of the development of technology stocks with the number of IPOs of seven out of fifty-four technology companies.

In 2022, GOTO and BELI became the technology companies in the e-commerce sector that sell shares on the IDX. GOTO is a startup in the e-commerce sector as a result of the merger of two business groups, Gojek and Tokopedia. Meanwhile, BELI is a startup in the PMSE sector under the umbrella of the Djarum group, which is owned by two of the richest businessmen in Indonesia. Year 2022 was closed with five out of fifty-nine technology companies that had IPOs on the IDX.



BELI showed a different direction of movement in stock prices, which still recorded a positive price movement. The IPO price of BELI was from 450 rupiah/share 470 rupiah/share, or an increase of 4.44%. This is probably supported by the community's trust on Djarum group, which is the back-up of this company. In addition, BELI's fresh funds are used wisely to pay debts so that the company's burden becomes lighter.

The decline in the performance of technology companies' stock prices was caused by various factors, both internally and externally. Technology companies that are classified as startup companies are often associated with business prospects that have difficulties in making profits in the future and is worsen with an increase in the company's cost of capital.

One of these increased costs was the result of economic recovery, where there was an adjustment to Bank Indonesia's policy on interest rates which had increased from an average of 3.5% throughout the year to 5.5% at the end of 2022. The increased cost of capital made Startup companies need to adopt policies to maintain business continuity, including employee layoffs and business transitions.

The following years are also expected to be tough for technology companies. The impact of recession that occurred on various countries and have experienced bankruptcy, such as Sri Lanka, Ghana, Pakistan, Bangladesh, and Egypt are becoming global concerns. This also has an impact on investors' views where currently angel investors want returns on the investment made, contrary to the business processes of technology companies.

The business concept of technology companies tends to prioritize market penetration to reach a wider audience, so they tend to carry out a 'cash burn' strategy in realizing this goal. This has also been mentioned in the prospectus of the three leading e-commerce sector companies, where it is stated that based on the company's net profitability performance, there is a possibility that the company will not be able to make a profit in the future. This condition causes angel investors to choose to tighten up, and even give up investing in technology companies.

Technology companies need to restore business image to investors to revive enthusiasm for investment in technology. Companies in the e-commerce sector have their own advantages in developing company value. BUKA has sufficient cash to repair and improve performance, GOTO has the most complete ecosystem and is the user's top choice. Meanwhile, BELI has good management and support under the ownership of large conglomerate business groups in Indonesia. Taking advantage of the advantages possessed by each company and cost efficiencies made by technology companies and supported by reduced prices experienced by companies, as well as the potential for lowering interest rates in the following year will increase investment enthusiasm and investor confidence in related sectors.

Technology companies' efforts related to excess optimization, cost efficiency and business transition require well-planned and well-executed corporate actions. The planning and execution of this corporate action is inseparable from the support of various stakeholders and supporting professionals in making proper and thorough preparations. This corporate action needs to be considered so that it makes sense for both parties, both in terms of the benefits and costs incurred in implementing it. Collaborators between regulators, companies and third parties need to be properly integrated in creating more conducive sectoral and national economic conditions.

In the end, rational investors will return to indicators of fundamental value compared to company value obtained from optimism in the form of income growth projections. Fundamental value indicators are formed from audited financial statements, relevant and faithful representation. Companies in the e-commerce sector must pursue profit in implementing their business strategy, rather than just pursuing revenue growth.

Meanwhile, management accountants and auditors involved in companies in the e-commerce sector must re-prioritize the principle of conservatism in accounting, which is the precautionary principle of accountants to avoid excessive optimism of company owners and management. The principle of delaying uncertain income and profits, but recognizing expenses and losses that are most likely to occur. High quality financial reports will make the company's performance in the e-commerce sector more represented according to the actual and future conditions.



sw-indonesia.com

Prospect of E-Commerce

Technology directs the civilization of global society towards practical goals and has a central role in supporting human activities in all fields. The development of information technology into digital technology influences individuals' daily activities. Technology provides various conveniences and solutions in everyday life including communications, access to information, trading, completing tasks and transactions.

One activity that is highly supported by technological developments is the trading or buying and selling transaction system, which was originally carried out conventionally. This has encouraged the establishment of startup technology companies that organize e-commerce. Companies in the e-commerce sector develop applications as a platform for marketplaces and they compete to have the highest transaction traffic and the largest transaction value.

This marketplace is unique since there are companies in the trading sector that do not have their own merchandise inventory, transportation companies with no transportation fleet, and companies that offer hotels or accommodations but they do not own the property. Companies that develop these marketplaces act as an online platform for sellers and they receive commissions or a share of profit from transactions that occur in their platform.

Nowadays, people tend to shop online because of the following reasons:

1. There are various marketplaces that offer a variety of goods and services that help people to meet daily needs and support daily activities;
2. There is a development of electronic non-cash payment instruments that can be used as a medium of payment as a substitute for cash and, to make it easier for people to make buying and selling transactions quick and efficient; and
3. There are considerations on safe payment system and concerns on using cash of having a risk of theft, counterfeiting and fraud, especially when making considerable amount of transactions.

E-commerce provides convenience for both large-scale businesses and small businesses (UMKM). Almost all products and services are available on the internet. E-commerce is defined as a business model that allows an entity (company or individual) to sell or buy products online. The e-commerce sector in Indonesia has experienced growth in recent years, and its value has even increased sharply since the 2020 covid pandemic. People are required to shop online because of the social distancing regulations (PPKM).

Year	Value/US\$
2020	37,000,000,000
2021	49,000,000,000
2022	56,000,000,000
2027*	121,000,000,000

Based on research conducted by Meta and Bain & Company, Indonesia has positive prospects in developing e-commerce. This can be seen from the Gross Merchandise Value (GMV) or e-commerce gross sales value in Indonesia in 2022 which has reached US\$56 billion, an increase of 14% from the previous year which amounted to US\$49 billion. Even though in 2022 there was an increase in GMV, growth has slowed compared to 2020 which increased by 32%.

This slowdown in growth occurred because of inflationary pressures, supply chain constraints and the easing of social restrictions regulations that affect consumers to shop offline. The prospect of the e-commerce sector in Indonesia is projected to grow by 17% in the next five years, where the GMV will reach US\$121 billion in 2027.

The pattern of the Indonesian people in making transactions on the e-commerce platform has also increased. Based on a special report released by Google, Tamasek and Bain Company stated that the time spent by Indonesians in e-commerce platforms increased, from 3.7 hours/day to 4.7 hours/day, especially during PPKM.

Indonesia is also one of the countries whose economic sector has contributed greatly to the development of e-commerce. This is due to the increase in internet users in recent years and the role of the internet itself as the main facilitator for e-commerce. In fact, Indonesia is one of the Asian countries with the highest internet users in the world, which is estimated to reach 143 million users in 2019.

Another Asian country that has the most internet users is India, with as many as 560 million users. Meanwhile, the largest number of internet users are China, with 829 million users. The data shows that approximately 50% of Indonesia's population are internet users and indicates that the e-commerce market is one of the most promising business sectors.

The data and information above show that e-commerce is one of the factors in increasing economic growth due to increased online buying and selling activities and can encourage more investment. It can also create new jobs and increase income per capita. Indonesia is one of the countries with the most attractive investment destinations in Southeast Asia, at least 25% of the total value of private funding in the region, which amounts to US\$3 billion. This is because the Indonesian market economy has opportunities for investors to invest, especially digital investment in the long term.

The Government of the Republic of Indonesia stipulates various regulations to support the growth of companies engaged in the e-commerce sector. The Government of the Republic of Indonesia launched the Online Single Submission Risk Based Approach (OSS RBA) to establish companies in Indonesia. Fields and business sectors for e-commerce business activities must be adjusted according to the type of business listed in the Indonesian Business Field Standard Classification (KBLI). As a guideline in fulfilling the requirements for an OSS RBA business license, this is regulated in Government Regulation Number 5 of 2021 concerning Implementation of Risk-Based Licensing (PP No.5/2021).

For companies in the e-commerce sector, at least they are included in 4 types of KBLI, namely:

1. KBLI 47914 Retail Trade Through Mixed Goods Media;
2. KBLI 47919 Retail Trade Through Media for Various Other Goods;
3. KBLI 62012 Activities for Development of Internet Trading Applications; and
4. KBLI 63122 Web Portals and/or Digital Platforms with Commercial Purposes.

The scope of KBLI 47914 includes retail trade of various types of mixed goods such as food, beverages, tobacco, chemicals, pharmaceuticals, cosmetics, laboratory equipment, textiles, clothing, footwear, personal goods, household equipment and kitchen equipment ordered by (mail, telephone or the internet) and the goods will be sent to the buyer according to the desired goods. Meanwhile, the scope of KBLI 47919 covers the retail trading business of various other goods that are not included in KBLI 47914, through orders and goods will be sent to buyers according to the desired goods based on catalogs, models, telephone, tv, internet, mass media and the like.

The scope of KBLI 62012 includes activities such as consulting, analysis, and application programming for the development of trading applications via the internet. While the scope of KBLI 63122 includes operating the web for commercial purposes using search engines, operating websites that function as portals to the internet, such as media sites that provide content that is updated regularly; and operation of digital platforms and/or websites/web portals that carry out electronic transactions which include ordering, payment, delivery of these activities.

After establishment, various routine obligations must be held like companies in other sectors in Indonesia. Obligation to maintain bookkeeping according to financial accounting standards in Indonesia, taxation, social security for workers, social security for employee health, quarterly reports on investment activities and mandatory audits of financial reports.



Managed by :



Powered by



INS 2023

Indonesia Numismatic Show

COIN AND PAPER MONEY FAIR



2-5 March 2023

Ciputra Mall - West Jakarta

Jl. Daan Mogot I, RT.11/RW.1, Tj. Duren Utara, Kec. Grogol petamburan,
Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470

Registration Info



Scan link now

Contact Us:

- WhatsApp: Indra Christian (+62 817 7951 9389)
- Gusdi (+62 895 0613 2111)
- Gino Chen (+62 813 3067 2138)
- Email: ins@numismatik.id

Official Website:

WWW.NUMISMATIK.ID

Follow Us



@mni.dpp

**Bahasa Indonesia**

Akuntansi Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE) menjadi lokomotif perubahan lingkungan bisnis global, yang memantik respon berbagai infrastruktur penunjang termasuk profesi akuntansi. Bisnis PMSE memiliki beberapa tantangan dan pertimbangan akuntansi yang banyak tidak disadari oleh para pelaku bisnis dan akuntannya pada saat masih awal. Kesalahan pembukuan dan akuntansi dapat menyebabkan implikasi keuangan dan legal serius, yang mengancam kelangsungan usaha di saat bisnis PMSE mereka sedang bertumbuh atau bahkan saat sudah di puncak keberhasilan.

Tantangan praktik akuntansi pada perusahaan PMSE yang terutama adalah jumlah transaksi sangat besar di dalam sistem elektronik yang terus berubah karena diharuskan untuk mengikuti perkembangan teknologi yang sangat cepat. Transaksi PMSE kerap kali membingungkan otoritas pajak dan aspek hukum yang melekat. Pengelolaan proses bisnis, logistik, inventaris, pengembalian produk, entri data, otoritas atas akses dan Analisa data menjadi tantangan lain praktik akuntansi dalam bisnis PMSE.

Pertimbangan praktik akuntansi yang bijaksana terkait dengan pemilihan kebijakan akuntansi, estimasi sistematis dan respon terhadap sumber ketidakpastian akan mengamankan implikasi keuangan dan legal yang merugikan di masa depan. Pertimbangan yang keliru seperti memilih metodologi yang salah, mengabaikan informasi arus kas, meremehkan perhitungan inventaris, menerapkan struktur biasa tinggi, melupakan biaya yang timbul dalam saluran penjualan, menebak dengan optimisme berlebihan dan mengelola data secara manual.

Pertumbuhan PMSE tidak akan menghilangkan keberadaan peran profesi akuntansi. Sebaliknya PMSE memperkuat profesi akuntansi sebagai produsen informasi keuangan karena mampu merepresentasikan kondisi bisnis secara akurat di dalam lingkungan digital. Akuntan manajemen dalam bisnis PMSE harus memiliki pemahaman komprehensif tentang proses bisnis PMSE di perusahaannya.

Selain itu, laporan keuangan yang dihasilkan oleh akuntan manajemen itu, harus diaudit oleh auditor independen yang juga paham akan proses bisnis PMSE secara umum. Tujuannya agar berhasil menerbitkan laporan keuangan yang diaudit dengan kualitas yang dapat diandalkan oleh para pengguna. Pengguna utama laporan keuangan yang diaudit adalah pemilik bisnis PMSE, yang umumnya bermental wirausaha dengan karakteristik optimis, agresif, dan inovatif. Karakter yang konstruktif itu harus dilindungi oleh karakteristik akuntan yang realistis, konservatif dan taat.

PMSE memiliki proses bisnis yang umum terjadi pada lingkungan bisnis yang bukan PMSE. Proses bisnis seperti pemasaran produk/promosi, negosiasi dan klarifikasi, pertukaran data, transaksi jual-beli, pembayaran hingga layanan setelah penjualan. Yang berbeda di PMSE adalah seluruh proses tersebut dilakukan melalui media elektronik atau internet atau online. Penggunaan media elektronik memberikan kemudahan bagi penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi kapanpun dan dimanapun, tanpa harus bertemu secara langsung.

Salah satu isu akuntansi dalam entitas bisnis yang PMSE adalah pengakuan pendapatan. Standar Akuntansi Keuangan (SAK) di Indonesia mengatur perlakuan akuntansi untuk pengakuan pendapatan tidak berdasarkan klasifikasi industri dan model bisnis tertentu, melainkan berdasarkan prinsip dan substansi yang mengungguli bentuk. Pengakuan pendapatan diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72.

PSAK 72 mengatur perlakuan akuntansi untuk pendapatan dari kontrak dengan pelanggan, yang semula ruled based menjadi berbasis principle based. PSAK 72 menonjolkan sifat principle based-nya dengan menyebutkan bahwa pendapatan diakui ketika si penjual telah memenuhi janji atau kewajiban untuk melakukan sesuatu. Tujuan PSAK 72 adalah untuk menetapkan prinsip yang diterapkan entitas untuk melaporkan informasi yang berguna kepada pengguna laporan keuangan tentang sifat, jumlah, waktu, dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang timbul dari kontrak dengan pelanggan.

PSAK 72 mengatur mengenai lima tahapan dalam pengakuan pendapatan sebagai berikut:

- Tahap 1 : Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan;
- Tahap 2 : Mengidentifikasi kewajiban untuk mengalihkan barang atau jasa;
- Tahap 3 : Menentukan harga transaksi;
- Tahap 4 : Mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan;
- Tahap 5 : Mengakui pendapatan ketika masing-masing kewajiban pelaksanaan sudah terpenuhi.

Pengakuan dan Pengukuran

Dalam pengakuan pendapatan entitas wajib mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan atas hak setiap pihak mengenai barang atau jasa yang akan dialihkan, jangka waktu pembayaran, substansi komersial (risiko, waktu atau jumlah arus kas masa depan entitas yang diperkirakan berubah sebagai akibat dari kontrak), besar kemungkinan entitas akan menagih imbalan yang akan menjadi haknya dalam pertukaran barang atau jasa, yang akan dialihkan serta kontrak tersebut telah disetujui oleh para pihak.

Jika hal-hal tersebut tidak terpenuhi dan entitas menerima imbalan dari pelanggan, maka entitas mengakui imbalan yang diterima sebagai pendapatan hanya ketika salah satu peristiwa berikut terjadi: entitas tidak memiliki sisa kewajiban untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan dan seluruh atau secara substansial seluruh imbalan yang dijanjikan pelanggan telah diterima entitas dan tidak dapat dikembalikan; atau kontrak telah diakhiri dan imbalan yang diterima dari pelanggan tidak dapat dikembalikan.

Entitas dapat mengkombinasikan dua atau lebih kontrak yang disepakati ataupun memodifikasi kontrak sebagai akibat dari perubahan dalam ruang lingkup atau harga kontrak yang kemudian disetujui oleh para pihak dalam kontrak. Pada awal kontrak, entitas harus menilai barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak dengan pelanggan dan mengidentifikasi sebagai kewajiban pelaksanaan setiap janji untuk mengalihkan kepada pelanggan. Kontrak umumnya secara eksplisit menyatakan barang atau jasa yang dijanjikan untuk dialihkan kepada pelanggan.

Akan tetapi, kewajiban pelaksanaan tidak terbatas pada barang atau jasa yang secara eksplisit dinyatakan dalam kontrak. Barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan bersifat dapat dibedakan. Jika barang atau jasa yang dijanjikan bersifat tidak dapat dibedakan, entitas mengkombinasikan barang atau jasa dengan barang atau jasa lain yang dijanjikan sampai entitas mengidentifikasi paket barang atau jasa tersebut bersifat dapat dibedakan.

Dalam menentukan harga transaksi Entitas mempertimbangkan dampak dari seluruh hal berikut: imbalan variabel, estimasi pembatas imbalan variabel, keberadaan komponen pendanaan signifikan dalam kontrak, imbalan bukan kas dan utang imbalan kepada pelanggan. Entitas mengalokasikan harga transaksi terhadap setiap kewajiban pelaksanaan yang diidentifikasi dalam kontrak dengan dasar harga jual berdiri sendiri relatif (*relative stand-alone selling price*) sesuai dengan PSAK-72 paragraf 76-80, kecuali diatur khusus dalam paragraf 81-83 (untuk alokasi diskon) dan paragraf 84-86 (untuk alokasi imbalan yang mencakup jumlah variabel).

Entitas mengakui pendapatan ketika (atau selama) entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan dengan mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan. Aset dialihkan ketika (atau selama) pelanggan memperoleh pengendalian atas aset. Apabila pada awal kontrak entitas menentukan menyelesaikan kewajiban pelaksanaan sepanjang waktu (*Performance Obligation Over Time*) maka salah satu kriteria berikut harus terpenuhi:

- a) Pelanggan secara simultan menerima dan mengonsumsi manfaat yang disediakan oleh kinerja entitas saat entitas melaksanakan kewajiban pelaksanaannya tersebut;
- b) kinerja entitas menciptakan atau meningkatkan aset (sebagai contoh, pekerjaan dalam proses) yang dikendalikan pelanggan sebagai aset yang diciptakan atau ditingkatkan;
- c) Kinerja entitas tidak menciptakan suatu aset dengan penggunaan alternatif terhadap entitas dan entitas memiliki hak yang dapat dipaksakan untuk pembayaran kinerja yang diselesaikan sampai suatu tanggal tertentu.

Jika pada awal kontrak entitas menentukan kewajiban pelaksanaan yang diselesaikan pada waktu tertentu (*Performance Obligation At a Point In Time*), maka entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan pada waktu tertentu. Untuk menentukan waktu tertentu dimana pelanggan memperoleh pengendalian atas aset yang dijanjikan dan entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan, entitas perlu mempertimbangkan persyaratan pengendalian.

Penyajian dan Pengungkapan

Entitas menyajikan kontrak dalam laporan posisi keuangan sebagai aset kontrak atau liabilitas kontrak, bergantung pada hubungan antara kinerja entitas dan pembayaran pelanggan, ketika salah satu pihak dalam kontrak telah melaksanakan kewajiban. Entitas menyajikan hak tanpa syarat terhadap imbalan secara terpisah sebagai piutang.

Entitas mengungkapkan informasi yang cukup memungkinkan pengguna laporan keuangan memahami sifat, jumlah, waktu dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang timbul dari kontrak dengan pelanggan. Untuk mencapai tujuan tersebut, entitas mengungkapkan informasi kualitatif dan kuantitatif tentang seluruh hal berikut: kontrak dengan pelanggan, pertimbangan signifikan dan perubahan dalam pertimbangan yang dibuat dalam menerapkan Pernyataan pernyataan ini terhadap kontrak tersebut, dan aset yang diakui dari biaya untuk memperoleh atau memenuhi kontrak dengan pelanggan.

Praktik Akuntansi dan Pembukuan Yang Andal

Praktik akuntansi dan pembukuan yang andal dibutuhkan oleh para pemangku kepentingan dalam lingkungan bisnis PMSE, terutama bagi pemilik bisnis PMSE. Informasi akuntansi yang andal dan akurat merepresentasikan kondisi bisnis entitas, memungkinkan para pemilik bisnis PMSE untuk mengelola dan memprediksi arus kas. Artinya praktik akuntansi dan pembukuan yang andal memungkinkan para pemilik bisnis PMSE untuk merencanakan masa depan, memaksimalkan potensi keuntungan, dan mengamankan pertumbuhan bisnis. Praktik akuntansi yang andal juga dapat membantu para pemilik bisnis dan manajemen untuk mengelola kepatuhan pajak entitas bisnis PMSE. Seperti entitas bisnis pada umumnya, perusahaan PMSE tunduk pada seperangkat pedoman pajak yang spesifik (seringkali rumit), dan tidak ada yang ingin dikejutkan oleh tagihan pajak atau berakhir dengan denda. Seiring pertumbuhan bisnisnya, laporan keuangan perusahaan PMSE pasti akan bertambah rumit. Tanpa praktik akuntansi dan pembukuan yang andal, pertumbuhan sebuah perusahaan PMSE dapat menjadi mimpi buruk dari transaksi yang salah kategori, dana yang hilang dan akun yang tidak dapat direkonsiliasi.



PPN Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Perkembangan teknologi digital menciptakan ekosistem Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE) yang mendemonstrasikan transaksi bisnis lintas batas, termasuk jual beli Barang Kena Pajak (BKP) dan Jasa Kena Pajak (JKP). Entitas bisnis yang sudah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) di Indonesia, terikat dengan peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas pengalihan BKP dan/atau JKP. Otoritas Pajak Indonesia merespon ekosistem PMSE dengan mengeluarkan beberapa regulasi pajak terkait.

Peraturan pajak terkait PMSE termuktahir adalah Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 60 / PMK.03 / 2022 tentang Tata Cara Penunjukan Pemungut, Penyetoran dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai atas Pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan/atau Jasa Kena Pajak dari Luar Daerah Pabean di Dalam Daerah Pabean melalui Perdagangan Melalui Sistem Elektronik. Tanggal efektif berlaku PMK No.60 / 2022 adalah tanggal 01 April 2022, menggantikan PMK No.48 / 2020 tentang tata cara PPN PMSE.

Permuktahiran dalam PMK No.60 / 2022 dibandingkan dengan PMK No.48 / 2020 adalah penyesuaian tarif PPN atas pengajuan barang tidak berwujud kena pajak dan jasa kena pajak yang dilakukan melalui PMSE menjadi 11% mulai 1 April 2022 dan akan ditingkatkan lagi menjadi 12% paling lambat tahun 2025. Selain mengubah besaran tarif, aturan baru tersebut juga mengubah ketentuan mengenai perusahaan digital yang berhak memunggut, menyetor dan melaporkan PPN PMSE.

Sebelumnya hanya perusahaan yang ditunjuk saja yang berhak memungut PPN PMSE, kini diharuskan bagi entitas bisnis yang menyelenggarakan PMSE dengan nilai transaksi pembeli Indonesia melebihi Rp600 juta setahun atau Rp50 juta sebulan, dan/atau jumlah trafik di Indonesia melebihi 12 ribu setahun atau seribu dalam sebulan. Kini perusahaan-perusahaan yang ditunjuk dan/atau termasuk tersebut juga harus menerbitkan *commercial invoice*, *billing*, *order receipt* atau dokumen lain yang sejenis.

Secara umum ketentuan terkait pemungutan PPN PMSE relatif masih sama dengan aturan lama. Termasuk mengenai kriteria perusahaan digital yang menjual barang tak berwujud kena pajak atau jasa kena pajak yang ditunjuk sebagai pemungut PPN PMSE. Kriteria yang dimaksud yaitu mengacu pada nilai transaksi atas pembelian barang atau penggunaan jasa dengan besaran tertentu dalam 12 bulan dan mengacu pada jumlah trafik atau akses dalam 12 bulan. Adapun besaran pembatasan transaksi dan trafik tersebut masih mengacu pada aturan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 12-PER/PJ/2020.

Objek PPN PMSE meliputi Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud termasuk Barang Digital dan/atau Pemanfaatan JKP, termasuk Jasa Digital Dari Luar Daerah Pabean di Dalam Daerah Pabean melalui PMSE. Barang Digital adalah barang tidak berwujud yang berbentuk informasi elektronik atau digital meliputi barang yang merupakan hasil konversi atau pengalihwujudan maupun barang yang secara original berbentuk elektronik paling sedikit berupa piranti lunak, multimedia dan/atau data elektronik. Contohnya berupa *e-Book*, *e-Magazine*, *computer software* dan aplikasi digital.

Jasa Digital adalah jasa yang dikirim melalui internet atau jaringan elektronik, bersifat otomatis (melibatkan sedikit campur tangan manusia) dan tidak mungkin untuk memastikannya tanpa adanya teknologi informasi, paling sedikit berupa layanan jasa berbasis piranti lunak. Contohnya berupa *web hosting*, *video conference service*, atau layanan jasa lain yang berbasis piranti lunak.

Pembeli Barang/Penerima Jasa adalah orang pribadi atau badan yang memenuhi kriteria sebagai berikut: bertempat tinggal atau bertempat kedudukan di Indonesia, melakukan pembayaran menggunakan fasilitas debit, kredit, dan/atau fasilitas pembayaran lainnya yang disediakan oleh institusi di Indonesia; dan/atau bertransaksi dengan menggunakan alamat internet protocol di Indonesia atau menggunakan nomor telepon dengan kode telepon negara Indonesia.

Pemungut PPN PMSE wajib menyetorkan PPN yang dipungut untuk setiap Masa Pajak paling lama akhir bulan berikutnya, setelah Masa Pajak berakhir. Pemungut PPN PMSE dapat melakukan penyetoran PPN menggunakan mata uang Rupiah dengan kurs yang ditetapkan dengan Keputusan Menteri yang berlaku pada tanggal penyetoran; atau mata uang Dollar Amerika Serikat; atau mata uang asing lain yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP).

Pemungut PPN PMSE wajib melaporkan PPN yang telah dipungut dan yang telah disetor, secara triwulanan untuk periode 3 (tiga) Masa Pajak, paling lama akhir bulan berikutnya setelah periode triwulan berakhir. DJP dapat meminta Pemungut PPN PMSE untuk menyampaikan laporan rincian transaksi PPN yang dipungut untuk setiap periode 1 (satu) tahun kalender. Laporan tersebut memuat keterangan sebagai berikut: jumlah pembeli barang dan/atau penerima jasa, jumlah pembayaran, jumlah PPN yang dipungut dan rincian transaksi PPN yang dipungut untuk setiap Masa Pajak.

PPN PMSE ini dapat diklaim sebagai Pajak Masukan (PPN Masukan) oleh PKP, artinya PPN Masukan dari produk digital luar negeri ini juga bisa dikreditkan. Syarat PPN Masukan PMSE dapat dikreditkan adalah Bukti Pungut harus memuat nama dan NPWP atau NIK; atau alamat email yang terdaftar di DJP. Jika tidak ada nama dan NPWP atau alamat email, sepanjang dilampirkan dengan dokumen yang membuktikan bahwa akun pembeli pada PMSE memuat identitas Pembeli (nama dan NPWP atau NIK, atau alamat email yang terdaftar di DJP), maka PPN Masukan tetap dapat dikreditkan.



IPO Sektor Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Dalam dua tahun terakhir, Bursa Efek Indonesia (BEI) menorehkan sejarah karena memiliki emiten yang menyelenggarakan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE). Tahun 2021 PT Bukalapak.com, Tbk. (BUKA) melakukan penawaran saham perdana (IPO) dan berhasil meraup 21,9 Triliun Rupiah. Sedangkan pada tahun 2022 dua perusahaan PMSE terbilang sukses IPO, yaitu PT PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) dan PT Global Digital Niaga Tbk (BELI). GOTO memperoleh dana hasil IPO sebesar 13,7 Triliun Rupiah dan BELI meraup sebesar 7,9 Triliun Rupiah.

IPO perusahaan di sektor PMSE merupakan aksi korporasi yang rasional, mengacu pada kondisi pasar modal di Amerika Serikat yang didominasi oleh transaksi dan kinerja harga saham yang bergerak di sektor PMSE. Sebut saja dominasi oleh nama-nama besar PMSE seperti: Amazon, eBay, Walmart, Homedepot, Apple, dan Tesla. Namun demikian kinerja saham tiga perusahaan di sektor PMSE dalam pasar modal Indonesia tidak sebagus di Amerika Serikat.

Sektor teknologi menjadi sektor investasi primadona bagi investor saham di BEI selama masa pandemi. Pertimbangan keputusan investasi oleh investor didasarkan pada prospek bisnis perusahaan teknologi yang menjanjikan, diakibatkan dari revolusi teknologi yang semakin cepat akibat pembatasan aktivitas sosial dan ekonomi di berbagai penjuru dunia. Tren investasi ini ditunjukkan melalui indeks sektor teknologi (IDXTECHNO) yang mencatatkan kenaikan selama tahun berjalan Y-o-Y sebesar 316,84% dan dikategorikan sebagai saham bagger (keuntungan investasi di atas 100%).

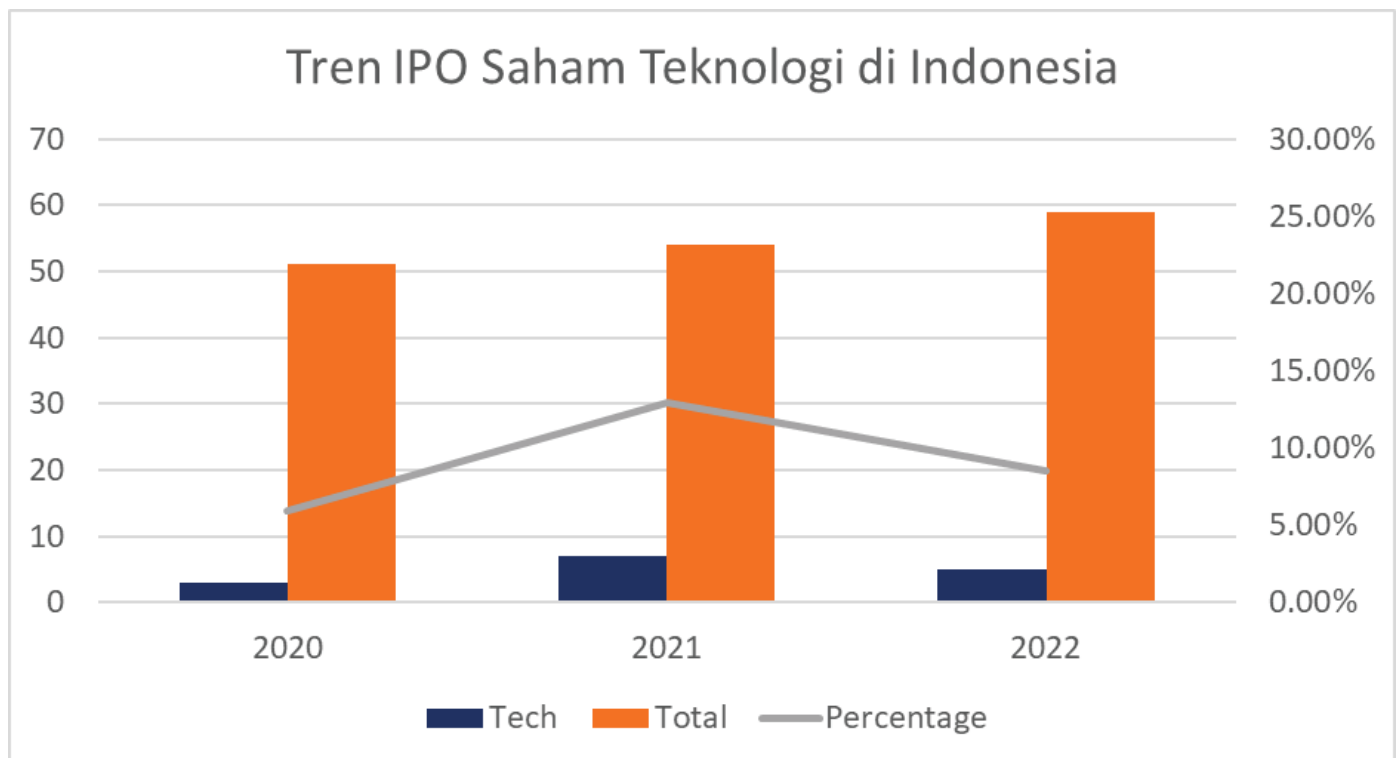
Pertumbuhan indeks per bulan selama tahun 2021 disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Date	IDXESGL		IDXENERGY		IDX BASIC		IDXINDUST		IDXNONCYC		IDXCYCLIC		IDXHEALTH		IDXFINANCE		IDXPROPERTY		IDXTECHNO		IDXINFRA	
	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%
Jan-21	137.284		740.682		1260.186		958.953		737.657		714.856		1255.875		1297.043		881.284		2157.776		828.125	
Feb-21	138.553	1.65%	767.948	3.68%	1344.692	6.71%	931.754	-2.84%	753.733	2.18%	740.831	3.83%	1310.865	4.35%	1419.877	9.47%	916.997	4.05%	2216.44	49.06%	912.991	10.25%
Mar-21	132.745	-4.88%	712.987	-7.16%	1236.198	-8.07%	938.311	0.70%	758.163	0.59%	722.134	-2.66%	1275.319	-2.69%	1336.911	-5.84%	903.661	-1.45%	2842.4	-11.63%	883.191	-3.25%
Apr-21	131.552	-0.90%	744.548	4.43%	1246.131	0.80%	958.241	2.12%	750.106	-1.06%	747.844	3.70%	1277.466	0.17%	1327.735	-0.69%	878.406	-2.79%	3185.542	12.07%	881.883	-0.16%
May-21	131.305	-0.19%	737.214	-0.99%	1167.208	-6.33%	971.248	1.36%	728.148	-2.79%	740.329	-1.01%	1275.278	-0.17%	1330.8	0.23%	827.018	-5.85%	3793.319	19.08%	913.083	3.54%
Jun-21	123.004	-6.32%	719.895	-2.35%	1166.677	0.21%	958.015	-1.36%	704.43	-3.39%	740.425	0.01%	1342.385	5.26%	1320.312	-0.79%	783.168	-5.54%	10703.24	182.16%	900.096	-1.42%
Jul-21	120.208	-2.27%	760.075	5.58%	1165.653	-0.52%	926.25	-3.32%	659.997	-6.31%	801.195	8.21%	1356.118	1.17%	1353.818	2.54%	803.931	2.91%	11732.85	9.62%	931.556	3.50%
Aug-21	126.87	5.54%	792.716	-0.97%	1175.541	1.02%	994.982	7.42%	661.869	0.28%	806.544	0.67%	1359.699	-1.36%	1397.67	3.24%	805.913	0.25%	10990.88	-6.32%	936.755	0.56%
Sep-21	129.628	2.17%	996.282	32.36%	1134.862	-4.31%	1081.813	8.73%	673.911	1.82%	835.047	6.01%	1359.338	1.47%	1414.805	1.23%	819.907	1.74%	9442.682	-14.09%	975.863	4.17%
Oct-21	140.392	8.30%	1000.369	0.41%	1194.61	6.20%	1080.988	-0.08%	689.995	2.39%	852.039	-0.35%	1404.008	3.29%	1537.885	8.70%	865.93	5.61%	9404.792	-0.40%	986.629	1.10%
Nov-21	138.444	-1.39%	1046.545	4.62%	1201.66	0.59%	1028.723	-4.83%	675.051	-2.16%	838.178	-2.21%	1465.656	3.68%	1526.502	-0.74%	818.291	-5.73%	8872.256	-5.66%	967.234	0.06%
Dec-21	136.083	-1.71%	1139.499	8.88%	1234.361	2.72%	1036.692	0.77%	664.131	-1.62%	900.421	8.07%	1420.068	-2.44%	1526.856	0.02%	773.063	-5.30%	6964.438	1.38%	958.168	-2.83%

Perkembangan saham perusahaan-perusahaan tercatat di bidang teknologi dalam BEI dimulai sejak tahun 2020. Setidaknya terdapat tiga perusahaan teknologi yang ikut menawarkan saham perdana (IPO) dari total lima puluh satu perusahaan yang IPO di BEI selama tahun 2020.

Tren ini berlanjut dengan IPO perusahaan-perusahaan teknologi berskala besar pada tahun berikutnya. Bahkan tercatat IPO terbesar di Indonesia berhasil diperoleh oleh BUKA, sebuah perusahaan di bidang teknologi yang bergerak dalam sektor PMSE. Tahun 2021 menjadi puncak perkembangan saham teknologi dengan jumlah IPO sebanyak tujuh perusahaan teknologi dari lima puluh empat perusahaan.

Pada tahun 2022, GOTO dan BELI menjadi perusahaan teknologi dalam sektor PMSE yang menjual saham di BEI. GOTO merupakan perusahaan rintisan di sektor PMSE hasil penggabungan dua kelompok usaha yaitu Gojek dan Tokopedia. Sementara BELI adalah perusahaan rintisan di sektor PMSE di bawah naungan kelompok Djarum, yang dimiliki oleh dua bersaudara pengusaha terkaya di Indonesia. Tahun 2022 ditutup dengan lima perusahaan teknologi dari lima puluh sembilan perusahaan yang IPO di BEI.



Penutupan tahun 2022 menunjukkan IDXTECHNO mengalami penurunan indeks sebesar 34,59%, artinya mayoritas saham-saham teknologi dengan kapitalisasi pasar besar di Indonesia mengalami penurunan. Perusahaan terbuka sektor PMSE termasuk mengalami tren penurunan tersebut. BUKA mengalami penurunan harga dari harga IPO, dari 850 rupiah/lembar menjadi 262 rupiah/lembar, atau turun sebesar 69,18%. GOTO juga mengalami penurunan harga dari harga IPO, yaitu dari 338 rupiah/lembar menjadi 91 rupiah/lembar, atau turun sebesar 73,08%.

Arah pergerakan harga saham berbeda diperlihatkan oleh BELI, yang masih mencatatkan pergerakan harga positif. Harga IPO BELI sebesar 450 rupiah/lembar menjadi 470 rupiah/lembar atau naik sebesar 4,44%. Hal tersebut mungkin karena masyarakat percaya dengan grup Djarum yang menjadi naungan perusahaan ini. Selain itu, dana segar BELI digunakan secara bijak untuk membayar utang sehingga beban perusahaan menjadi lebih ringan.

Penurunan kinerja harga saham perusahaan teknologi disebabkan oleh berbagai faktor, baik secara internal maupun eksternal. Perusahaan teknologi yang digolongkan menjadi perusahaan Startup seringkali dikaitkan dengan prospek usaha yang sulit memperoleh keuntungan di masa mendatang dan semakin diperparah dengan peningkatan *cost of capital* perusahaan. Salah satu peningkatan biaya tersebut adalah akibat dari pemulihan ekonomi, dimana ada penyesuaian kebijakan Bank Indonesia terhadap suku bunga yang telah naik dari rata-rata sebesar 3,5% sepanjang tahun menjadi 5,5% pada akhir tahun 2022. *Cost of capital* yang meningkat membuat perusahaan startup perlu mengambil kebijakan dalam menjaga kelangsungan usaha, diantaranya dengan layoff karyawan dan transisi bisnis.

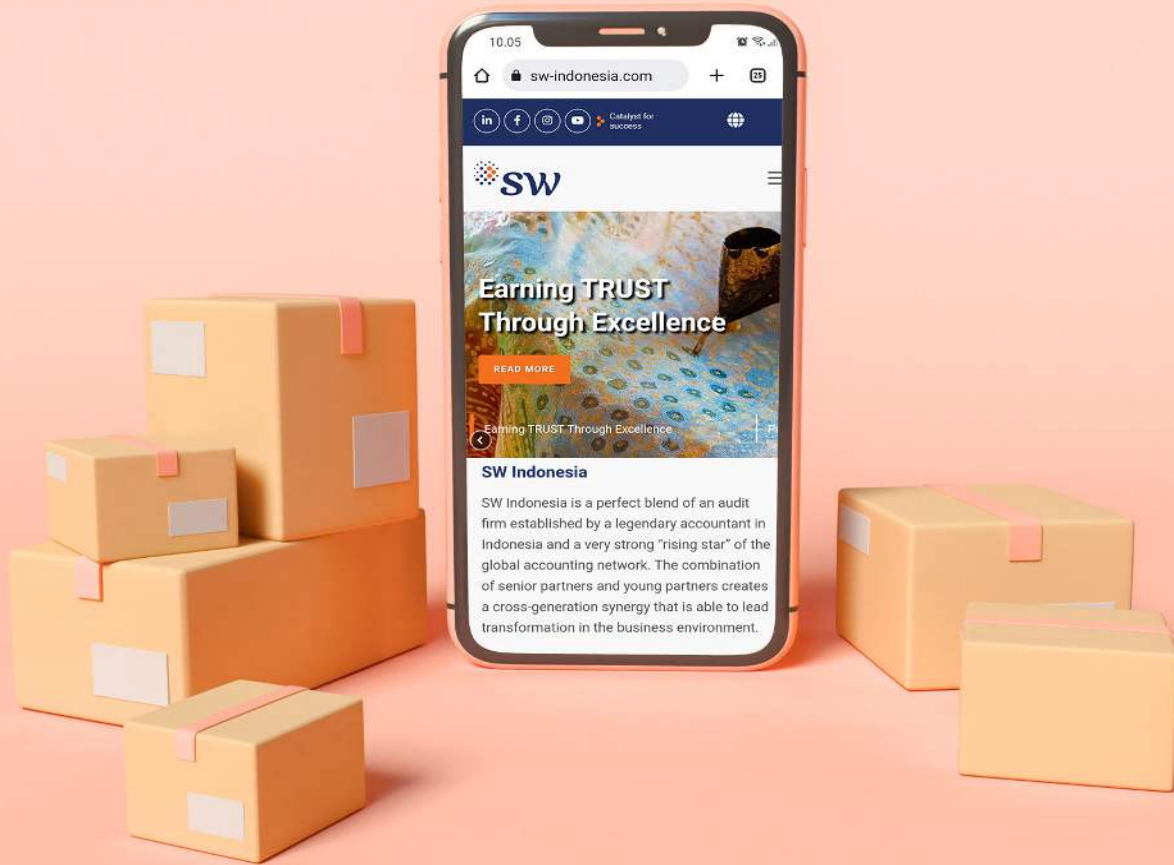
Tahun-tahun berikutnya juga diperkirakan menjadi masa yang berat bagi perusahaan teknologi. Pandangan resesi oleh masyarakat yang saat ini telah dialami oleh berbagai negara hingga mengalami kebangkrutan, seperti Sri Lanka, Ghana, Pakistan, Bangladesh dan Mesir memberikan rasa takut kepada masyarakat secara global. Hal ini juga berakibat pada pandangan investor dimana saat ini angel investor menginginkan return atas investasi yang telah dilakukan, berlawanan dengan proses bisnis perusahaan teknologi.

Konsep bisnis perusahaan teknologi cenderung mengutamakan penetrasi pasar untuk meraih user secara luas sehingga cenderung melakukan strategi 'bakar uang' dalam perwujudan tujuan tersebut. Hal ini juga telah disebutkan dalam ketiga prospektus perusahaan sektor PMSE terkemuka, dimana dalam prospektus tersebut telah disebutkan bahwa berdasarkan kinerja profitabilitas bersih perusahaan, terdapat kemungkinan dimana perusahaan tidak dapat memperoleh keuntungan di masa mendatang. Kondisi tersebut yang menyebabkan angel investor memilih untuk memperketat, bahkan melepaskan investasi pada perusahaan teknologi.

Perusahaan teknologi perlu mengembalikan citra bisnis kepada para investor untuk membangkitkan kembali gairah investasi pada bidang teknologi. Perusahaan di sektor PMSE memiliki kelebihan masing-masing untuk mengembangkan nilai perusahaan. BUKA memiliki kas yang memadai untuk perbaikan dan peningkatan performa, GOTO memiliki ekosistem yang paling lengkap dan menjadi pilihan utama user. Sedangkan BELI memiliki pengelolaan dan dukungan yang baik di bawah kepemilikan kelompok usaha konglomerasi besar di Indonesia. Pemanfaatan kelebihan yang dimiliki masing-masing perusahaan dan efisiensi biaya yang dilakukan perusahaan teknologi dan didukung dari penurunan harga yang dialami perusahaan, serta potensi penurunan suku bunga di tahun berikut meningkatkan gairah investasi dan kepercayaan investor terhadap sektor terkait.

Upaya perusahaan teknologi terkait optimalisasi kelebihan, efisiensi biaya dan transisi bisnis memerlukan aksi korporasi yang terencana dan dieksekusi dengan baik. Perencanaan dan eksekusi aksi korporasi ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pemangku kepentingan dan profesi pendukung dalam melakukan persiapan dengan baik dan matang. Adapun aksi korporasi ini perlu dipertimbangkan agar masuk akal bagi kedua belah pihak, baik dari sisi manfaat dan biaya yang timbul dalam pelaksanaan. Kolaborator antar regulator, perusahaan dan pihak ketiga perlu terintegrasi dengan baik dalam mewujudkan kondisi ekonomi sektoral dan nasional yang lebih kondusif. Pada akhirnya investor rasional akan kembali pada indikator nilai fundamental dibandingkan dengan nilai perusahaan yang diperoleh dari optimisme berbentuk proyeksi pertumbuhan penghasilan. Indikator nilai fundamental yang terbentuk dari laporan keuangan yang diaudit, relevan, dan *faithful representation*. Perusahaan di sektor PMSE harus mengejar profit dalam implementasi strategi bisnisnya, daripada sekedar mengejar pertumbuhan penghasilan.

Sementara itu akuntan manajemen dan auditor yang terlibat pada perusahaan di sektor PMSE harus kembali mengedepankan prinsip konservatisme dalam akuntansi, yaitu prinsip kehati-hatian akuntan untuk menghindari optimisme berlebihan pemilik dan manajemen perusahaan. Prinsip yang menunda penghasilan dan keuntungan yang belum pasti, namun mengakui beban dan kerugian yang sangat mungkin terjadi. Laporan keuangan yang berkualitas akan membuat kinerja perusahaan di sektor PMSE lebih merefleksikan kondisi sebenarnya dan berlanjut.



sw-indonesia.com

Prospek Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Teknologi mengarahkan peradaban masyarakat global kepada tujuan praktis dan peran sentral sebagai sarana yang mendukung aktivitas manusia di segala bidang. Perkembangan teknologi informasi menjadi teknologi digital memengaruhi perilaku individu dalam aktivitas sehari-hari. Teknologi menghadirkan berbagai kemudahan dan solusi dalam kehidupan sehari-hari termasuk komunikasi, akses informasi, pertukaran, menyelesaikan pekerjaan dan transaksi jual beli.

Salah satu aktivitas yang sangat terdukung dengan adanya perkembangan teknologi adalah sistem transaksi perdagangan atau jual beli yang mulanya dilakukan secara konvensional hingga menjadi secara online. Hal ini mendorong berdirinya perusahaan teknologi rintisan yang menyelenggarakan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE). Perusahaan-perusahaan di sektor PMSE mengembangkan aplikasi yang menjadi tempat jual-beli (*marketplace*) dan berlomba untuk memiliki trafik transaksi tertinggi dan nilai transaksi terbesar.

Marketplace memiliki keunikan karena hadir perusahaan-perusahaan di sektor perdagangan, tetapi mereka tidak memiliki persediaan barang dagang. Hadir perusahaan-perusahaan transportasi tetapi mereka tidak memiliki moda transportasi. Hadir perusahaan-perusahaan yang menawarkan hotel atau penginapan tetapi mereka tidak memiliki properti. Perusahaan yang mengembangkan *marketplace* berperan sebagai penyedia *platform online* untuk para penjual dan mereka mendapatkan komisi atau bagi hasil dari transaksi yang terjadi menggunakan *platform* mereka.

Saat ini masyarakat cenderung melakukan transaksi jual beli secara online yang disebabkan oleh:

1. Hadir berbagai marketplace yang menawarkan berbagai produk barang dan jasa untuk dapat memenuhi kebutuhan dan mendukung aktivitas manusia sehari-hari,
2. Berkembang alat pembayaran non-tunai berbasis elektronik yang dapat digunakan sebagai media pembayaran sebagai pengganti uang tunai dan, memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi jual beli dengan cepat dan efisien, dan
3. Pertimbangan keamanan transaksi dengan bantuan teknologi yang memungkinkan telusur transaksi dan personal yang menjawab kekhawatiran penggunaan uang tunai yang memiliki risiko pencurian dan pemalsuan, terlebih di saat melakukan transaksi dengan nilai besar.

PMSE memberikan kemudahan bagi para pelaku usaha, baik usaha dengan skala besar maupun UMKM. Hampir seluruh produk barang dan jasa sudah tersedia di internet. PMSE diartikan sebagai model bisnis yang memungkinkan sebuah entitas (perusahaan atau individu) dapat menjual atau membeli produk secara online. Sektor PMSE di Indonesia mengalami pertumbuhan dalam beberapa tahun belakangan, bahkan nilainya meningkat tajam sejak pandemi covid 2020. Masyarakat diharuskan untuk berbelanja secara online akibat adanya kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Sosial (PPKM).

Year	Value/US\$
2020	37,000,000,000
2021	49,000,000,000
2022	56,000,000,000
2027*	121,000,000,000

Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Meta dan Bain & Company, Indonesia mempunyai prospek positif untuk mengembangkan PMSE. Hal itu terlihat dari *Gross Merchandise Value* (GMV) atau nilai penjualan bruto PMSE di Indonesia di tahun 2022 yang mencapai sebesar US\$56 Miliar, atau meningkat sebesar 14% dari tahun sebelumnya yang sebesar US\$49 Miliar. Walaupun di tahun 2022 mengalami peningkatan GMV, tetapi pertumbuhan mengalami pelambatan dibandingkan tahun 2020 yang kenaikannya mencapai 32%.

Pelambatan tersebut terjadi karena tekanan akibat inflasi, hambatan rantai pasok dan pelonggaran kebijakan pembatasan sosial yang membuat konsumen berbelanja secara offline. Prospek sektor PMSE di Indonesia diproyeksikan akan mengalami pertumbuhan sebesar 17% pada lima tahun mendatang, dimana GMV akan mencapai sebesar US\$121 Miliar pada tahun 2027.

Pola masyarakat Indonesia dalam melakukan transaksi di platform PMSE juga meningkat. Berdasarkan laporan khusus yang dirilis oleh Google, Tamasek dan Bain Company menyatakan bahwa waktu yang dikeluarkan orang Indonesia untuk masuk ke dalam platform PMSE meningkat, dari yang awalnya hanya 3,7 jam/hari menjadi 4,7 jam/hari, khususnya pada saat regulasi PPKM.

Indonesia juga menjadi salah satu negara yang sektor ekonominya dikontribusikan secara besar oleh perkembangan PMSE. Hal ini disebabkan oleh peningkatan pengguna internet dalam beberapa tahun terakhir dan peran internet itu sendiri sebagai fasilitator utama untuk PMSE. Bahkan Indonesia menjadi salah satu negara asia dengan pengguna internet tertinggi di dunia yang jumlahnya diperkirakan mencapai 143 juta pengguna di tahun 2019.

Negara asia lain yang memiliki pengguna internet terbanyak ialah India, yaitu sebanyak 560 juta pengguna. Sementara itu pengguna internet paling banyak adalah masyarakat Tiongkok yaitu sebanyak 829 juta pengguna. Data tersebut menunjukkan bahwa kurang lebih sebanyak 50% dari populasi Indonesia adalah pengguna internet dan menandakan pasar PMSE menjadi salah satu sektor bisnis yang menjanjikan.

Data dan informasi di atas menunjukkan bahwa PMSE menjadi salah satu faktor dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang disebabkan peningkatan kegiatan jual beli secara *online* dan dapat mendorong lebih banyak investasi. Hal tersebut juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan pendapatan per kapita. Indonesia menjadi salah satu negara dengan tujuan investasi tertinggi di Asia Tenggara yang menarik, Setidaknya 25% dari total nilai pendanaan swasta di kawasan tersebut, yang jumlahnya sebesar US\$3 Miliar. Hal tersebut disebabkan ekonomi pasar Indonesia memiliki peluang bagi investor untuk berinvestasi, khususnya investasi digital dalam jangka panjang.

Pemerintah Republik Indonesia menetapkan berbagai regulasi untuk menunjang pertumbuhan perusahaan yang bergerak dalam sektor PMSE. Pemerintah Republik Indonesia meluncurkan Online Single Submission Risk Based Approach (OSS RBA) untuk mendirikan perusahaan di Indonesia. Bidang dan sektor usaha untuk aktivitas bisnis PMSE harus disesuaikan sesuai jenis usaha yang tercantum pada Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI). Sebagai pedoman dalam memenuhi persyaratan izin usaha OSS RBA hal ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berbasis Risiko (PP No.5/2021).

Untuk perusahaan di sektor PMSE, setidaknya masuk dalam 4 jenis KBLI yaitu:

1. KBLI 47914 Perdagangan Eceran Melalui Media Barang Campuran
2. KBLI 47919 Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Berbagai Macam Barang Lainnya
3. KBLI 62012 Aktivitas Pengembangan Aplikasi Perdagangan Melalui Internet
4. KBLI 63122 Portal Web Dan/Atau Platform Digital Dengan Tujuan Komersial

Lingkup KBLI 47914 meliputi perdagangan eceran berbagai jenis barang campuran seperti makanan, minuman, tembakau, kimia, farmasi, kosmetik, alat laboratorium, tekstil, pakaian, alas kaki, barang keperluan pribadi, perlengkapan rumah tangga dan perlengkapan dapur yang dipesan melalui (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan. Sedangkan lingkup KBLI 47919 meliputi usaha perdagangan eceran berbagai barang lainnya yang tidak termasuk ke dalam KBLI 47914, melalui pesanan dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, model, telepon, tv, internet, media massa dan sejenisnya.

Lingkup KBLI 62012 meliputi kegiatan seperti konsultasi, analisis dan pemrograman aplikasi untuk pengembangan aplikasi perdagangan melalui internet. Sedangkan lingkup KBLI 63122 meliputi mengoperasikan web dengan tujuan komersial yang menggunakan mesin pencari, pengoperasian situs web yang berfungsi sebagai portal ke internet, seperti situs media yang menyediakan isi yang diperbarui secara berkala; dan pengoperasian platform digital dan/atau situs/portal web yang melakukan transaksi elektronik yang mencakup aktivitas pemesanan, pembayaran, pengiriman atas kegiatan tersebut.

Setelah pendirian, berbagai kewajiban rutin harus diselenggarakan seperti perusahaan di sektor lain di Indonesia. Kewajiban penyelenggaraan pembukuan sesuai standar akuntansi keuangan di Indonesia, perpajakan, jaminan sosial tenaga kerja, jaminan sosial kesehatan karyawan, laporan triwulanan kegiatan penanaman modal dan audit wajib atas laporan keuangan.

SCAN BARCODE



SEL SOUTH - EAST ASIA
PROFESSIONAL EDUCATION AND TRAINING

“
**Be a Qualified
Professional
With us**
”



(+62 361) 2003298



(+6221) 59699737



selsea.id

Head Office
Bincha Square
Jl. Bypass Ngurah Rai No. 21A
Kuta, Bali 80361

Main Campus
Unity Building 2nd Floor Unit E-F
Jl. Boulevard Gading Serpong MS/21
Curug Sangereng, Tangerang 15810

Representative Office
Spazio Building 5th Floor
Jl. Mayjen Yono Suwoyo Kav.3,
Surabaya 60226

Representative Office
UCOB Plaza 34th Floor
Jl. MH Thamrin Kav 8-10,
Jakarta Pusat 10230



通过电子交易系统的会计处理

通过电子交易系统（PMSE）已经成为引领全球营商环境变化的“火车头”，引起了包括会计行业在内的各种配套基础行业的变化。PMSE业务中存在着挑战和会计方面应考虑的因素，由于其处于初始阶段时，许多商界人士和会计师还未意识到。簿记和会计错误可能导致严重的财务和法律问题，威胁业务连续性，不论在PMSE业务增长阶段，还是在其业务顶峰阶段。

PMSE公司在会计实践中所面临的挑战是，由于电子系统跟着快速的技术发展不断变化，因此电子系统中的交易数量非常之大。PMSE交易经常会对税务机关和固有的法律问题造成困惑。业务流程、物流、库存、产品退货、数据录入、数据访问和分析权限的管理都是PMSE业务会计实践所面临的挑战。

审慎判断与会计政策选择、系统估计和应对不确定性来源相关的会计实践，可防范日后不利的财务和法律影响。然而错误判断，如选择错误的方法，忽视现金流信息，低估库存数量，应用高额间接费用结构，遗忘销售漏斗中产生的成本，过度乐观地猜测以及手动管理数据等，无法做到这一点。

PMSE的发展不会抹除会计行业的作用。相反，PMSE加强了会计行业作为财务信息生产者的地位，因为会计行业可以在数字环境中准确反映商业状况。PMSE业务的管理会计师必须对其公司的PMSE业务流程有全面了解。

此外，管理会计师编制的财务报告必须由了解PMSE业务流程的独立审计师进行审计。审计师的目标是成功发布使用者可信赖的高质量审计财务报告。经审计的财务报告的主要使用者是PMSE企业所有者，他们通常拥有乐观、进取和创新的企业家思想。这些建设性品格须由实事求是的、保守谨慎的、忠诚顺从的审计师来维护。

PMSE具有在非PMSE营商环境中常见的业务流程，如产品营销/促销、谈判和澄清、数据交换、买卖交易和向售后服务付款等业务流程。PMSE的不同之处在于，整个过程是通过电子媒体或互联网在线进行的。电子媒体的使用使得买卖双方可以随时随地进行交易，无需当面交易。

PMSE企业实体的会计问题之一是收入确认。印度尼西亚财务会计准则（SAK）不是根据行业分类和某些商业模式来规范收入确认的会计处理，而是基于超越形式的原则和实质。财务会计准则声明（PSAK）72对收入确认进行了规定

PSAK 72规范了与客户签订的合同的收入的会计处理。PSAK 72最初是以规则为导向，后来变成以原则为导向。PSAK 72强调了其以原则为导向的本质，指出当卖方已经履行其承诺或义务时，即确认收入。PSAK 72的目标是确立企业适用的原则，以便向财务报表的使用者报告有用信息，如与客户签订合同所产生的收入和现金流的性质、金额、时间和不确定性等。

PSAK 72对收入确认的五个阶段作了如下规定：

- 第一阶段：确认与客户签订的合同；
- 第二阶段：确认转让商品或服务的履约义务；
- 第三阶段：确定交易价格；
- 第四阶段：将交易价格分配至履约义务；
- 第五阶段：在各项履约义务得到履行时确认收入。

确认和计量

在收入确认中，企业必须确认与客户签订的合同中，各方就拟转让的商品或服务的权利、支付条款、商业实质（企业未来现金流的风险、时间或金额预计将因合同而改变）、企业在商品或服务交换中要求获得报酬的可能性。这些商品或服务都将被转让，且合同已由各方商定。

如果不满足这些条件，且企业已从客户处收到报酬，则企业仅在下列事件之一发生时将收到的报酬确认为收入：企业无向客户转让商品或服务的剩余义务，企业已收到客户承诺的全部或基本全部的报酬，并且无法退还；或合同已终止，且从客户处获得的对价不可退还。

企业可合并两份或多份商定的合同，或因合同范围或价格发生变化而修改合同，然后由合同各方商定。在合同开始生效时，企业必须就与客户签订的合同中承诺的商品或服务进行估价，并将各项承诺确认为履约义务。一般合同须明确说明承诺转让给客户的商品或服务。

然而，履约义务并不限于合同中明确规定的商品或服务。向客户承诺的商品或服务应是可区分的履约义务。如果承诺的商品或服务是不可区分的履约义务，企业可将该商品或服务与其他承诺的商品或服务结合起来，直到企业将这一揽子商品或服务确定为可区分的履约义务。

在确定交易价格时，企业考虑了以下所有因素的影响：可变费用、可变费用阈值估计、合同中存在的重大融资成分、非现金对价和应付给客户的费用。企业根据PSAK-72第76-80段将交易价格分配至合同中确定的各项履约义务，除非第81-83段（关于分配折扣）和第84-86段（关于包括可变金额的利益分配）特别规定。

企业在履行向客户转让承诺的商品或服务义务时（或期间）确认收入。客户获得资产控制权时（或期间）转让资产。如果在合同开始生效时，企业决定在某一时间段内完成履约义务（在某一时间段内履行履约义务），则必须满足以下标准之一：

- a) 客户在企业履行履约义务的同时取得并消耗企业履约所带来的经济利益；
- b) 客户能够控制企业履约过程中创造或改良的资产（例如，客户控制在产品）；
- c) 企业在履约过程中未创造出具有可替代用途的资产，且该企业对于指定日期前完成的履约部分可强制收取款项。

如果在合同开始生效时，企业确定履约义务将在某一时间点完成（在某一时间点履行履约义务），那么企业将在该时间点完成履约义务。为了确定客户获得承诺资产的控制权和企业履行履约义务的具体时间，企业需要考虑控制权的要求。

列报和披露

当合同一方已履行义务时，企业根据其履约情况与客户付款之间的关系，在其财务状况表中将合同列报为合同资产或合同负债。该企业将无条件收取对价的权利作为应收款项单独列报。

企业应披露充分的信息，以便财务报表的使用者能够了解有用信息，如与客户签订合同所产生的收入和现金流的性质、金额、时间和不确定性等。为实现这一目标，企业应披露以下方面的定性和定量信息：与客户签订的合同、将这些标准应用于合同时作出的重大判断和判断的变更，以及为获得或履行与客户签订的合同而确认的资产。

可靠的会计和簿记实践

PMSE营商环境中的利益攸关方需要可靠的会计和簿记实践，特别是对PMSE企业所有者而言。可靠和准确的会计信息反映了企业的经营状况，让PMSE企业所有者能够管理和预测现金流量。这意味着可靠的会计和簿记实践能够让PMSE企业所有者规划未来，最大限度地发挥利润潜力，确保业务增长。

可靠的会计实践还可以帮助企业所有者和管理层管理PMSE企业实体的税收遵从度。如大多数企业实体一样，PMSE的公司也须遵守特定的（通常是复杂的）税收准则，没有企业希望被税单吓到或最终被处以罚款。随着业务的发展，PMSE公司的财务报表将变得更加复杂。如果没有可靠的会计和簿记实践，PMSE的公司的公司的发展可能将深受交易分类错误、资金损失和账目无法调和的困扰。



通过电子交易系统的增值税

数字技术的发展为通过电子交易系统（PMSE）创造了一个生态系统，跨境商业交易应用而生，其中包括应税商品（BKP）和应税服务（JKP）的销售和购买。在印度尼西亚被确认为应税企业家（PKP）的商业实体对于应税商品（BKP）和应税服务（JKP）的转让受增值税（PPN）法规的约束。针对通过电子交易系统（PMSE）的生态系统，印度尼西亚税务局出台了若干相关的税收法规。

与通过电子交易系统（PMSE）有关的最新税收法规是印度尼西亚共和国财政部长第60/PMK.03/2022号法规“有关通过PMSE在海关区内使用来自海关区以外的无形应税商品和/或应税服务的指定征收者、存款和增值税报告的程序”。PMK第60/2022号的生效日期为2022年4月1日，取代了有关PMSE增值税程序的PMK第48/2020号法规。

与PMK第48/2020号相比，PMK第60/2022号的更新是，从2022年4月1日起，通过PMSE提交的应税无形商品和应税服务的增值税税率调整为11%，并将在2025年之前再次增加到12%。除了税率的修订外，新法规还修订了有关有权征收、存入和报告PMSE增值税的数字公司的规定。

先前，只有指定的公司才有权征收PMSE增值税，现在，对于组织PMSE的商业实体，如果印度尼西亚买家的交易价值一年超过6亿印尼盾或一个月超过5000万印尼盾，和/或在印度尼西亚访问的流量/用户数量一年超过1.2万或一个月超过一千，则该商业实体必须征收PMSE增值税。现在，被指定和/或涉及的公司还必须开具商业发票、账单、订单收据或其他类似文件。

总体而言，有关PMSE增值税征收的新条款与旧法规基本相同，针对被指定为PMSE增值税征收者的、销售应税无形商品或应税服务的数字公司的标准亦是如此。此标准是指12个月内，即12个月内的流量或访问量产生的购买商品的交易价值或使用服务的价值。交易和流量限制的金额仍参考税务局局长第12-PER/PJ/2020号法规的规定。

PMSE增值税对象包括通过PMSE在海关区域内使用来自海关区域以外的包括数字商品在内的无形应税商品和/或包括数字服务在内的应税服务。数字商品是电子或数字信息形式的无形商品，包括转换而来的商品或本来就是电子形式（软件、多媒体和/或电子数据）的商品，例如电子书、电子杂志、计算机软件和数字应用程序。

数字服务是通过互联网或电子网络发送的基于软件的服务，此类服务具有自动性质（几乎不需要人为干预），是信息技术使能的。此类服务包括Web托管服务、视频会议服务或其他基于软件的服务，等等。

商品购买者/服务接收者是符合以下标准的个人或实体：居住在印度尼西亚，使用印度尼西亚机构提供的借记卡、信用卡和/或其他支付设施付款；和/或使用印度尼西亚的互联网协议地址或使用带有印度尼西亚国家代码的电话号码进行交易。


PMSE增值税征收者必须在纳税期结束后的下个月月底之前存入该纳税期收取的增值税。PMSE增值税征收者可以使用印尼盾（按照存款日适用的部长令所规定的汇率）存入增值税；或使用美元货币；或使用税务总局(DGT)规定的其他外币。

PMSE增值税征收者必须按季度在季度期结束后的下个月月底之前报告3（三）个纳税期的已收和存入的增值税。税务总局(DGT)可以要求PMSE增值税征收者提交一份关于1（一）个日历年内的每个纳税期收集的增值税交易的详细报告。该报告包含以下信息：商品购买者和/或服务接收者的数量、付款金额、征收的增值税金额以及每个纳税期收集的增值税交易的详细信息。

PMSE增值税可被应税企业家（PKP）作为进项税（进项增值税）申报，这意味着外国数字产品的进项增值税也可以抵免。PMSE进项增值税抵扣的条件是，托收凭证必须包含姓名和NPWP或NIK，或在税务总局(DGT)登记的电子邮件地址。在无姓名和NPWP或电子邮件地址的情况下，如果附有证明购买者的PMSE帐户包含购买者身份（姓名和NPWP或NIK，或在DGT登记的电子邮件地址）的文件，则仍可抵扣进项增值税。

截至2022年12月31日，印度尼西亚共和国政府已从134家PMSE企业主处收到5.48万亿印尼盾的增值税。这一数字与前一年相比增加不少，前一年仅为3.9万亿印尼盾。这得益于征收增值税的PMSE企业主的增加以及增值税税率提高到了11%。印度尼西亚共和国财政部长表示，从2020年到2022年，从PMSE交易中收取的增值税总额已达10.11万亿印尼盾。



 Catalyst for success

电子交易系统进行IPO交易

在过去的两年中，印度尼西亚证券交易所（IDX）创造了历史，因为它拥有发行人组织的电子交易系统（PMSE）。2021，PT Bukalapak.com, Tbk. (BUKA)（印尼独角兽公司）进行了首次公开募股（IPO），并成功收获21.9万亿印尼盾。与此同时，2022年，两家PMSE公司成功上市，即PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GoTo) 和PT Global Digital Niaga Tbk (BELI)。GOTO和BELI分别从首次公开募股（IPO）中获益13.7万亿印尼盾和7.9万亿印尼盾。

通过电子交易系统PMSE进行IPO交易是公司的一种理性行为，其参考了美国资本市场的状况，该市场主要由电子交易系统PMSE的交易和股价表现作为主导。如：亚马逊、易趣、沃尔玛、家得宝、苹果和特斯拉，称其在PMSE中具有大型公司的主导地位。然而，三家的公司PMSE在印尼资本市场的股票表现不如在美国的好。

在疫情期间，科技领域已成为IDX股票投资者的一个极好的投资领域。投资者对投资决策的考虑是基于科技公司的美好商业前景，这是由于世界各地的社会和经济活动受到限制，科技革命正在加速发展。这一投资趋势通过科技板块指数（IDXTECHNO）显示出来，该指数今年同比增长316.84%，被归类为成倍股票（其价值可以在一定时间内以某个指数的倍数上升）（投资利润超过100%）。

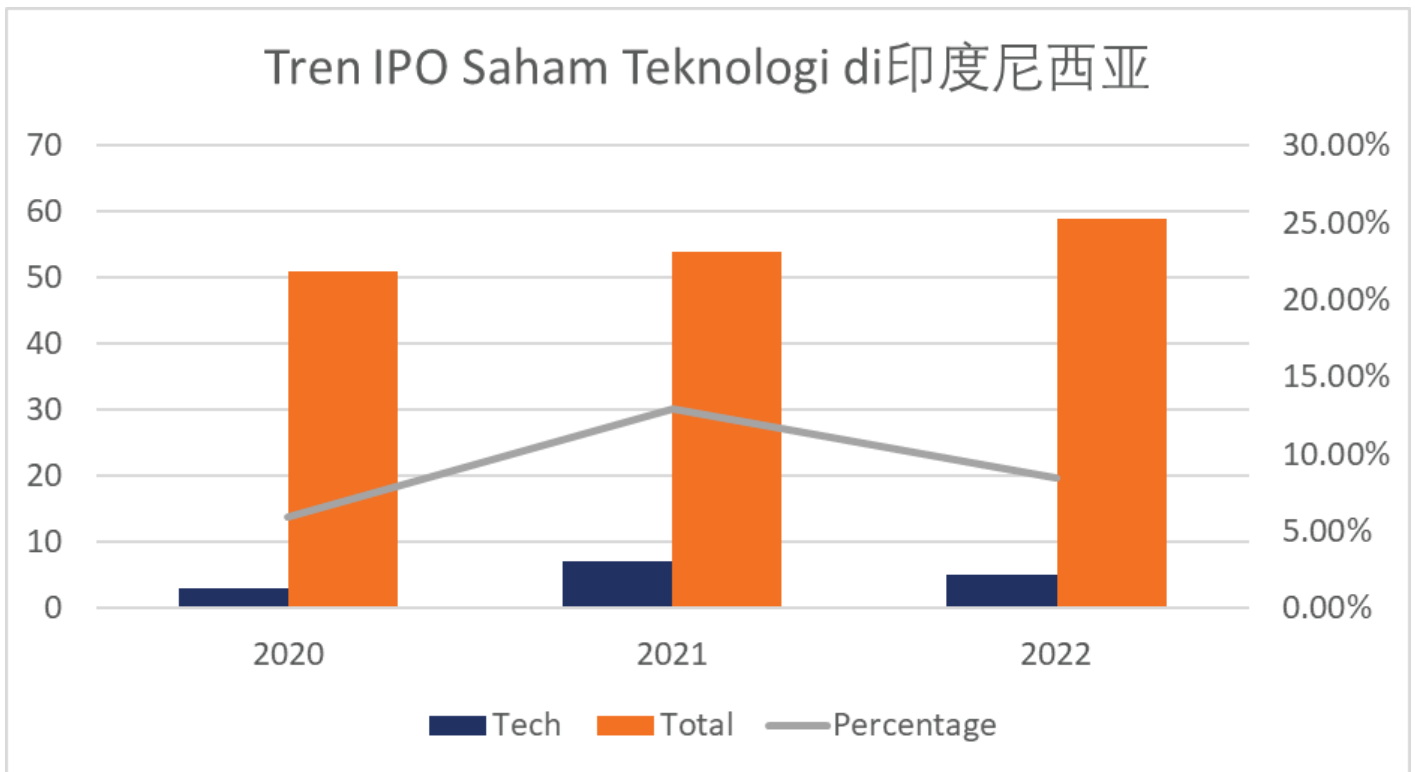
2021年期间每月的指数增长情况如下表所示：

Date	IDXESGL		IDXENERGY		IDX BASIC		IDXINDUST		Closing Price		IDXNONCYC		IDXCYCLIC		IDXHEALTH		IDXFINANCE		IDXPROPERT		IDXTECHNO		IDXINFRA		
	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%	
Jan-21	137.284		740.682		1260.186		958.953		737.657		714.858		1255.875		1297.043		881.284		2157.776		828.125				
Feb-21	139.553	1.65%	767.948	3.68%	1344.691	6.71%	931.754	-2.84%	753.735	2.18%	740.831	3.63%	1310.565	4.35%	1419.877	9.47%	915.997	-4.05%	3216.44	49.06%	912.991	10.25%			
Mar-21	132.745	-4.88%	712.982	-7.16%	1236.136	-8.07%	938.311	0.70%	758.162	0.59%	721.134	-2.66%	1275.315	-2.66%	1336.911	-5.84%	903.661	-1.45%	2842.4	-11.63%	883.291	-3.25%			
Apr-21	131.551	-0.90%	744.548	4.43%	1246.131	0.80%	958.241	2.12%	750.106	-1.06%	747.844	3.70%	1277.466	0.17%	1327.735	-0.69%	878.406	-2.79%	3185.542	12.07%	881.883	-0.16%			
May-21	131.305	-0.19%	737.214	-0.99%	1167.209	-6.33%	971.248	1.36%	729.148	-2.79%	740.319	-1.01%	1275.275	-0.17%	1330.8	0.23%	827.018	-5.85%	3793.319	19.08%	913.083	3.54%			
Jun-21	123.004	-6.32%	719.899	-2.35%	1169.677	0.21%	956.015	-1.36%	704.43	-3.39%	740.425	0.01%	1342.365	5.26%	1320.312	-0.79%	781.169	-5.54%	10703.24	182.16%	900.098	-1.42%			
Jul-21	120.208	-2.27%	760.073	5.58%	1169.651	-0.52%	926.25	-3.32%	699.997	-6.31%	801.199	8.21%	1358.118	1.17%	1353.818	2.54%	803.931	2.91%	11731.83	9.62%	931.565	3.50%			
Aug-21	126.87	5.54%	752.716	-0.97%	1175.541	1.02%	994.982	7.42%	661.869	0.28%	806.544	0.67%	1339.699	-1.36%	1397.67	3.24%	805.913	0.25%	10990.88	-6.32%	936.755	0.56%			
Sep-21	129.628	2.17%	996.282	32.36%	1134.862	-4.31%	1081.812	8.73%	673.911	1.82%	835.047	6.01%	1359.338	1.47%	1414.805	1.23%	819.907	1.74%	9442.661	-14.09%	975.863	4.17%			
Oct-21	140.392	8.30%	1000.369	0.41%	1194.61	6.20%	1080.968	-0.08%	689.995	2.39%	852.019	-0.35%	1404.008	3.29%	1537.885	8.70%	865.93	5.61%	9404.791	-0.40%	986.629	1.10%			
Nov-21	138.444	-1.33%	1046.545	4.62%	1201.65	0.59%	1028.723	-4.83%	675.057	-2.16%	838.178	-2.21%	1455.665	3.68%	1526.502	-0.74%	818.291	-5.73%	8872.358	-5.66%	987.234	0.06%			
Dec-21	136.083	-1.71%	1139.499	8.88%	1234.381	2.72%	1036.692	0.77%	664.131	-1.62%	900.421	8.07%	1420.066	-2.44%	1526.859	0.02%	773.062	-5.30%	8954.439	1.38%	959.269	-2.83%			

在IDX上市的科技板块的公司股票的发展始于2020年。2020年期间，51家科技公司中至少有3家在IDX上进行了首次公开募股（IPO）。

这一趋势随着第二年大型科技公司的首次公开募股（IPO）而继续。事实上，据记载，印度尼西亚最大的IPO是由从事电子交易系统PMSE的科技公司BUKA成功实现的。2021将是科技股发展的高峰，54家科技公司中有7家进行了首次公开募股（IPO）。

2022年，GOTO和BELI成为通过电子交易系统PMSE在IDX上出售股票的科技公司。GOTO是PMSE中的一家初创公司，由Gojek和Tokopedia两个商业集团合并而成。与此同时，BELI是PMSE中的一家初创公司，隶属于Djarum集团，该集团由印度尼西亚最富有的两位商人拥有。2022年结束，59家科技公司中有5家在IDX进行了首次公开募股（IPO）。



2022年底显示，IDXTECHNO的指数下降了34.59%，这意味着印度尼西亚大多数市值较大的科技股都有所下降。PMSE的上市公司也具有同样的下降趋势。BUKA的IPO价格从850卢比/股降至262卢比/股，降幅为69.18%。GOTO的IPO价格也从338卢比/股跌至91卢比/股，降幅为73.08%。

BELI显示出不同的股价走势，但仍具有积极的价格走势。BELI的IPO价格从450卢比/股上涨至470卢比/股，涨幅为4.44%。这可能是社会大众对于Djarum集团的信任，该集团是这家公司的后盾。此外，BELI的新资金也明智地用于偿还债务，从而减轻公司的负担。

科技公司股价的下跌是由内部和外部的各种因素造成的。归类作为初创公司的科技往往与商业前景有关，在未来难以盈利，并且随着公司资本成本的增加而恶化。

这些增加的成本是经济复苏的结果，印度尼西亚银行的利率政策有所调整，从全年的平均3.5%提高到2022年底的5.5%。资本成本的增加使得初创公司需要采取对策来保持业务的连续性，包括裁员和业务转型。

预计接下来的几年对科技公司来说也会是艰难的。经济衰退的影响发生在各个经历了破产的国家，如斯里兰卡、加纳、巴基斯坦、孟加拉国和埃及，正在成为全球关注的问题。这也影响了投资者的决策，即目前天使投资人希望获得投资回报，这与科技公司的业务流程相反。

科技公司的经营理念倾向于优先考虑市场渗透，以达到更广泛的受众，因此他们倾向于实施“烧钱率”战略来实现这一目标。在PMSE中的三家主要公司的招股说明书中也提到了这一点，其中指出，根据公司的净盈利能力表现，公司有可能在未来无法盈利。这种情况导致天使投资者选择收紧，甚至放弃对科技公司的投资。

科技公司需要恢复对投资者的商业形象，以重振对科技投资的热情。PMSE的公司在发展公司价值方面有各自的优势。BUKA有足够的现金来维护和提高绩效，GOTO拥有最完整的生态系统，是客户的首选。同时，BELI在印尼大型企业集团的主导下，拥有良好的管理和支持。利用每家公司拥有的优势和科技公司的成本效益，并得到公司降价的支持，以及下一年利率降低的潜力，将提高相关行业的投资热情和投资者信心。

科技公司在过度优化、成本效率和业务转型方面的工作需要精心策划和公司的执行。公司行动的规划和执行离不开各相关利益方和支持专业人员的支持，需做出适当和充分的准备。公司执行要考虑到，在实施过程中产生的利益和成本方面对双方都有意义。监管机构、公司和第三方之间的合作需要适当整合，以创造对国家和部门更有利的经济条件。

最终，理性投资者将回到基本价值指标，而不是从收入增长的乐观主义预测中获得的公司价值。基本价值指标由经审计的财务报表、相关和诚信的披露形成。PMSE的公司在实施其业务战略时需追求利润，而不仅仅是追求收入增长。

同时，参与PMSE公司的管理会计师和审计师必须重新考虑会计中的保守原则，这是会计师的风险预防原则，以避免公司所有者和管理层过度乐观。延迟确认不确定的收入和利润，确认最可能发生的费用和损失的原则。高质量的财务报告使公司在PMSE中反应的业绩的实际情况和未来情况更具代表性。



sw-indonesia.com

❖ 电子交易系统的前景

技术将全球社会的文明引向实际的目标，并在支持所有领域的人类活动中发挥着核心作用。信息技术发展为数字技术影响着个人的日常活动。在日常生活中，技术对通信，信息获取，贸易，完成任务和交易等提供各种便利和解决方案。

贸易或买卖交易系统是一项高度依赖技术发展的活动，它最初是以传统的方式进行的。这促使通过电子交易系统（PMSE）的初创技术公司成立。所属PMSE的公司开发应用程序作为市场平台，并角逐于拥有最高的交易量和最大的交易价值。

对于一些没有自己商品库存的贸易公司，没有车队的运输公司，以及提供酒店或住宿但不拥有房产所有权的公司，这种市场是独特的。开发该市场的公司为卖家提供网络平台，他们从该平台上发生的交易中获取佣金或利润份额。

当今，人们倾向于在线上购物的原因如下：

1. 有各种各样的市场提供琳琅满目的商品和服务，帮助人们满足日常需求和支持日常活动，
2. 非现金电子支付工具作为支付媒介，可以替代现金，使人们更容易进行快速有效的买卖交易，以及
3. 出于对安全支付方式的考虑，和对使用现金有偷盗，伪造和欺诈风险的担忧，尤其是在进行大量交易的情况下。

PMSE为大型企业和中小微型企业（UMKM）提供了便利。几乎所有的产品和服务都可以在互联网上找到。它是一种商业模式，允许实体（公司或个人）在线上销售或购买产品。近年来，印度尼西亚PMSE经历了增长，其价值甚至自2020年新冠疫情以来急剧增加。这是由于社区活动限制措施使人们必须在线上购物。

年份	价值/美元
2020	37,000,000,000
2021	49,000,000,000
2022	56,000,000,000
2027*	121,000,000,000

Meta和贝恩咨询公司的研究表明，印度尼西亚PMSE发展前景乐观。该结论可以从印度尼西亚2022年商品总值（GMV）或PMSE销售总值中得出，该总值已达到560亿美元，比前一年490亿美元增长了14%。尽管2022年GMV有所增长，但与2020年32%的增长相比，增长速度已经放缓。

增速放缓的原因在于通货膨胀压力，供应链的限制以及影响消费者线上购物的社区活动限制措施的松懈。印度尼西亚PMSE行业预计在未来五年内将增长17%，其中GMV将在2027年达到1210亿美元。印尼人在PMSE平台上的交易行为也在增加。Tamasek和贝恩咨询公司根据谷歌发布的一份特别报告表明，印尼人在PMSE平台上花费的时间有所增加，从3.7小时/天增加到4.7小时/天，特别是在PPKMr期间。

印度尼西亚也是其经济部门对PMSE的发展做出巨大贡献的国家之一。这是由于近年来互联网用户的增加，以及互联网本身作为PMSE主要促进者的作用。事实上，印度尼西亚是世界上互联网用户最多的亚洲国家之一，在2019年用户达到1.43亿户。

另一个拥有最多互联网用户的亚洲国家是印度，多达5.6亿用户。同时，互联网用户最多的是中国，拥有8.29亿用户。数据显示，印度尼西亚约有50%的人口是互联网用户，并且PMSE市场是最具潜力的商业领域之一。

上述数据和信息表明，由于线上买卖活动的增加，PMSE是提高经济增长的因素之一，可以鼓励更多的投资。它还可以创造新的就业机会，增加人均收入。印度尼西亚是东南亚最具吸引力的投资目的地国家之一，至少占该地区私人资金总值的25%，金额达30亿美元。这是因为印度尼西亚的市场经济为投资者提供了投资机会，特别是长期数字投资。

印度尼西亚共和国政府规定了各种法规，支持PMSE行业公司的发展。其推出了一站式许可证申请系统（OSS RBA），以便在印度尼西亚设立公司。PMSE商业活动涉及的领域和业务必须按照《印度尼西亚业务领域标准分类》（KLBI）中所列的业务类型进行调整。2021年第5号政府条例关于实施基于风险的许可对OSS RBA营业执照要求实施指南进行了规定。

PMSE行业至少包括4种KLBI类型公司，即：

1. KLBI 47914 通过媒体进行混合商品零售贸易，
2. KLBI 47919 通过媒体进行其他商品零售贸易，
3. KLBI 62012 开发互联网交易应用程序的活动，以及
4. KLBI 63122 具有商业目的的门户网站和/或数字平台。

KLBI 47914的范围包括各种混合商品类型的零售贸易，如通过邮件、电话或互联网订购的食物，饮料，烟草，化学制品，药品，化妆品，实验室设备、纺织品、服装、鞋类、个人用品、家用设备和厨房设备等，并将所需商品送至买方。同时，KLBI 47919的范围涵盖了不包括在KLBI 47914中的其他商品的零售贸易，通过商品类目，型号，电话，电视，互联网，大众媒体等订购商品，并将所需商品送至买方。

KLBI 62012的范围包括咨询，分析和应用程序设计等活动，通过互联网开发交易应用程序。而KLBI 63122的范围包括出于商业目的利用搜索引擎运营网页，运营互联网门户网站，如定期更新内容的媒体网站；以及运营数字平台和/或网站/门户网站，进行电子交易，其中包括订购，支付和交付活动。

公司在成立后必须像印度尼西亚其他行业的公司一样履行各种日常义务。这些义务包括按照印尼财务准则的规定记账，缴纳税款，为员工提供社会保障和医疗保障，按季度报告投资活动，以及对财务报告进行强制性审计。

SCAN BARCODE



Life at



SW

INDONESIA

SCAN BARCODE



SW SPORTS DAY, TABLE TENNIS



11
January



SCAN BARCODE



SW SPORTS DAY, KICK BOXING



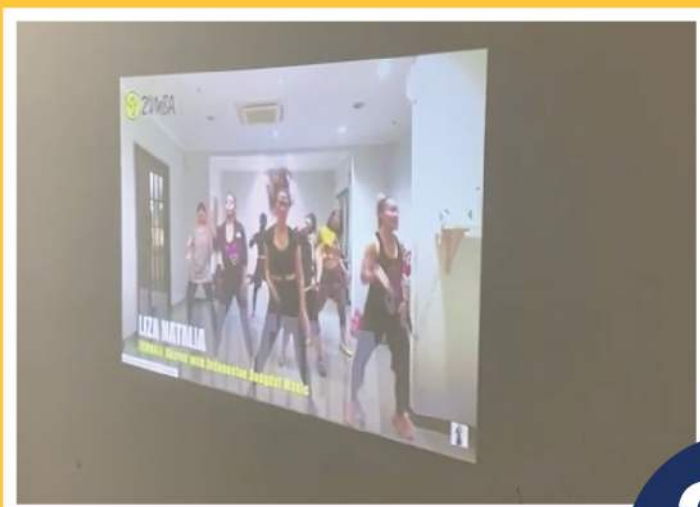
13
January



SCAN BARCODE



SW SPORTS DAY, ZUMBA



27
January



SCAN BARCODE



SW INDONESIA SPONSORED LAURENSIA CUP 2023



28
January





Catalyst for success

SCAN SW NIHAO



Asia-Pacific Business Hub

Even in uncertain times,
you can rely on our market
knowledge to help you take
the lead.

Supporting the wider financial
services industry

- Audit & other assurance
- Taxation consulting
- Business advisory
- Outsourcing & company services
- Education for finance profession
- Conference & exhibition management



www.sw-indonesia.com

TANGERANG	Unity Building 3rd Floor Jl. Boulevard Gading Serpong M5/21 15810	T. (+6221) 22220200
JAKARTA	UOB Plaza 34th Floor Jl. MH Thamrin Kav.8-10, Jakarta Pusat 10230	T. (+6221) 29932172
SURABAYA	Spazio Building 5th Floor Jl. Mayjen Yono Suwoyo Kav.3, Surabaya 60226	T. (+6231) 99141222
BALI	Benoa Square 2nd Floor Jl. Bypass Ngurah Rai No. 21A, Kuta, Bali 80361	T. (+62361) 200 3298



RECOGNISED
EMPLOYER
PARTNER