

AUGUST 2022



SWNIHAO



Catalyst for success

LOYALTY PROGRAM

LOYALTY PROGRAM CREATES VARIOUS BUSINESS MODEL AND RESPONSES IN PROFESSIONAL TREATMENT

PREVIEW



SW Indonesia



SW Indonesia



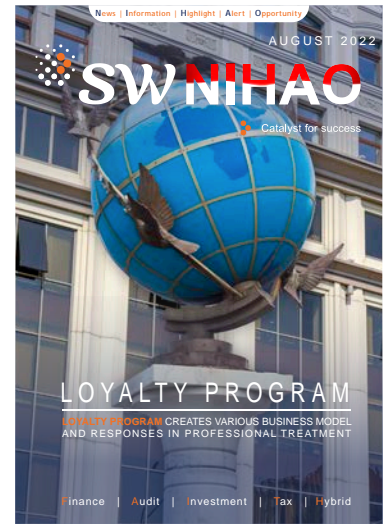
shinewing.indonesia



ShineWing Indonesia



www.shinewing.id



01

ACCOUNTING TREATMENT RELATED TO CUSTOMER LOYALTY PROGRAMS

A company offers various incentive programs to bind customer loyalty. The accounting treatment for customer loyalty programs is described in the Accounting Standards on Revenue.

02

TAX TREATMENT RELATED TO CUSTOMER LOYALTY PROGRAMS

The tax treatment of customer loyalty programs is linked to income tax from gifts and Value Added Tax. Incentives for buyers in the regulations discussed in the term of cash, rebates, in kind and goods.

03

LOYALTY ENHANCEMENT - ONE OF THE BENEFITS OF IPO EXECUTION BY THE COMPANY

One of the benefits of an IPO is to increase the loyalty of internal and external parties. Internal parties include BOC, BOD, key management and employees. While external includes suppliers, customers and relations.

04

NOW INDONESIA OFFICIALLY HAS 37 PROVINCES

Now Indonesia has 37 provinces. This means that there are 3 additional provinces that support economic development throughout the archipelago.



Accounting Treatment Related to Customer Loyalty Programs

Customer loyalty programs are used by the Company to provide incentives to customers who purchase their goods or services. If a customer purchases goods or services, then the Company will reward points to the customer (often described as "points").

The customers may be required to accumulate certain amounts of points before they can redeem the points. Customers can exchange those accumulated points for goods for free or at a discounted price. Reward points can be linked to an individual or group purchases, or for continuing orders over a specified period.

The Company provides to customers as part of sales transactions, such as; the sale of goods, the provision of services or the use of the Company's assets by customers. In addition, the reward depends on the fulfillment of any further conditions required. The customer can exchange the points for goods or services for free or at a discount in the future. The customer loyalty programs that will be discussed in this article are a discount incentive by volume.



The accounting treatment for this customer loyalty programs is covered under the accounting standard PSAK 72 - revenue from Contracts with Customers, effective January 1, 2020. Discount incentive programs based on volume causes the value of rewards/payments received by the Company to be variable because it depends on future events that could occur or do not occur (in this case, whether the customers could get the discount incentives or not). The Company is required to estimate the amount of consideration to be received related to the sale in order to determine the value of the income to be recognized, and this can be based on experience for the product.

Companies need to make an estimate of the possible realization of discount incentives and estimates of the value of incentives that will be realized. There are 2 methods to choose from, where the Company can adjust them depending on which method is estimated to be better.

First, the expected value. The expected value is the weighted value of the possibilities that have been estimated by the Company for the discount incentives to be realized. If the Company has a large number of contracts with similar characteristics, this expected value will be the appropriate estimation method.

Secondly, the most likely amount. This indicates a single amount that is most likely to occur from the estimates made by the Company. This is more suitable if the contract has only 2 possibilities, the customer will take advantage of the incentive, or not.

The Company applies one method consistently to the entire contract when estimating the possibility of discount incentives to be provided. The accounting treatment of discount incentives and calculations is described in the following example:

The Company entered into a contract with customer A on January 1, 2021 to sell S products at a price of 1,000 per unit, if the customer purchases more than 20,000 units in 1 calendar year, it will be given a 10% discount incentive (a discount of 100 per unit purchased) for the goods that have been purchased. Based on experience from previous years, customer A bought S products at an average of 6,000 units per year. As of March 31, 2021, the Company sold 1,500 units of S products to customer A and the Company estimates that the purchase of customer A will not exceed the required 20,000 units limit for the discount volume in the calendar year. The Company will recognize revenue of 1,500,000 ($1,500 \times 1,000$) for the quarterly period ended March 31, 2021. Because it is estimated that there will be no discount incentives for customer A.

For the second quarter ended June 30, 2021, customer A purchased an additional 18,000 units of S products. With the conditions until June 2021, the Company estimates that the purchase of customer A may exceed the limit of 20,000 units in 2021. The Company estimates that customers will most likely be able to reach the volume target as agreed in the contract, and the Company needs to provide discount incentives to customers. Then the Company will reduce the price per unit to 900 (price after the incentive discount of 10%) on the sales that has been recognized from January 1, 2021 to June 30, 2021. The Company recognized sales for the quarter ended June 30, 2021 of 16,050,000, the amount coming from 16,200,000 ($18,000 \text{ units} \times 900$) minus the change in the quarter 1 sales transaction price of 150,000 ($1,500 \text{ units} \times 100$ price reductions).

The value of the consideration that the Company has received relates to the sale of goods during the period, which exceeds the value of the recognized sales for the period, is recognized as a liability. Depending on the facts and circumstances associated with the contract, the recognized liabilities reflect the obligation of the Company to return the consideration received. At the time the contract period on the incentive expires, the Company can calculate the amount of the customer's discount incentive value and make a payment or deduct it from the customer's bill.



❖ Tax Treatment Related to Customer Loyalty Programs

As a general business practice, the Company provides incentives to their customers who purchase its products for resale. Customers who purchase and resale the products are encouraged to achieve certain conditions for obtaining incentives. The form of incentives can be in money, goods, or a reduction of a liability. Certain conditions that occur in a sale and purchase transactions can be in the form of achieving certain conditions, provision of certain space and/or equipment, and receiving incentives. Many questions about tax treatment are related to customer loyalty programs in the form of incentives or incentives.

The Indonesian Tax Authority issues a regulation related to tax treatment of compensation received by customers in connection with certain conditions in buying and selling transactions. This regulation is stated in the Circular Letter of the Director General of Taxes Number SE-24 / PJ / 2018 dated November 29, 2018. This circular aims to provide an explanation of, as well as the tax treatment of the said incentive. This circular was issued due to the large number of questions regarding the tax treatment of the incentives received by the Buyer, in connection with certain conditions in the sale and purchase transactions. Other questions related to whether the said incentive can be subjected to VAT and whether it is the object of withholding income tax and if it is, what percentage of the rate should be charged on the incentive.

The definition of Seller and Buyer can be defined based on SE-24 / PJ / 2018, that is, the Seller is the party who sells his products to Buyers including producers, distributors, and agents. Meanwhile, Buyers are parties who buy products from Sellers for resale including distributors, agents, and retailers. Thus, this circular applies only to Buyers who will resale products that have been purchased and does not apply to end consumers. The remuneration received by the Buyer in connection with the sale and purchase transactions has certain conditions, namely the achievement of certain conditions, the provision of certain space and/or equipment, and the receipt of compensation received in connection with the sale and purchase transactions.

In the case of a sale and purchase transactions, the Seller can provide certain conditions to the Buyer regarding the incentive to the Buyer for the achievement of certain conditions which can be in the form of:

- a. purchases by Buyer reach a certain amount;
- b. sales by Buyers reach a certain amount; and/or
- c. repayment by Buyer in accordance with a certain period of time.

The incentives received by the Buyer in connection with achieving a certain condition can be in the form of money, goods, or a reduction of a liability is an award, the award in question, that is, a bonus given by the Seller to the Buyer in connection with the fulfillment of certain conditions, other incentives can be in the form of compensation for management services as long as the agreement is in the form of a cooperation contract that includes service activities and there is an acknowledgment of income for services or billing for the delivery of services.

Incentives in the form of awards and management services received by Buyers are the object of withholding income tax, starting from PPh Article 21, PPh Article 23, or PPh Article 26 for awards in kind. The Tax Imposition Basis (DPP) will be calculated based on the value of the agreement stated in the agreement or contract. As for management services provided in kind, the DPP will be calculated based on the value of agreement stated in the cooperation contract. Incentives in the form of awards are also subject to VAT treatment for awards embodied in the form of giving Taxable Goods (BKP) and for awards that are realized in the form of gifts, in the form of money and/or reduction by the Seller to the Buyer are not subject to VAT.

As for the provision of compensation from the Seller to the Buyer for management services in the form of BKP, it is a submission that is owed VAT with provisions, namely the Seller who according to the provisions is a PKP is obliged to collect the VAT owed, makes Tax Invoices, deposit, and reports the VAT owed on the submission of BKP and DPP on the delivery of BKP, which is the amount of the reimbursement value for management services based on the value of the agreement stated in the cooperation contract. The following is the tax treatment:

TAX TREATMENT OF INCENTIVES IN THE FORM OF AWARDS			
Type of Incentives	Tax Subject	Income Tax (PPh) Treatment	Value Added Tax (VAT) Treatment
Money or Reduction of Liability	Domestic individual taxpayers	Income Tax Article 21	Seller and Buyer do not collect VAT
	~ Domestic Corporate Taxpayers ~ Permanent Establishments or Foreign Taxpayers who meets the requirements as a BUT in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the award obtained is the income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Seller and Buyer do not collect VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia; ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the remuneration for management services obtained is not an income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	Sellers and Buyers do not collect VAT
Goods	Domestic Individual Taxpayers	Income Tax Article 21	Sellers collect VAT and Buyers do not collect VAT
	~ Domestic Corporate Taxpayers ~ Permanent Establishments or Foreign Taxpayers who meets the requirements as a permanent form of business in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the award obtained is the income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Seller collect VAT and Buyer do not collect VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the award obtained is not an income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 26	Seller collects VAT as an export at a rate of 0%, while Buyer does not collect VAT
In the event that the benefit is given in kind, then the Tax Imposition Basis (DPP) is calculated based on the value as stated in the agreement. In the event that the value of the deal is unknown, then the DPP is calculated based on the market price.			

TAX TREATMENT OF INCENTIVES IN THE FORM OF MANAGEMENT SERVICES			
Type of Incentives	Tax Subject	Income Tax (PPh) Treatment	Value Added Tax (VAT) Treatment
Money or Reduction of Liability	Domestic individual taxpayers	Income Tax Article 21	The Seller does not collect VAT, while the Buyer collects VAT
	~ Domestic Corporate Taxpayers; ~ Permanent Establishments or Foreign Taxpayers who meet the requirements as a form of permanent business in Indonesia; ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the remuneration for management services obtained is income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Seller does not collect VAT, while Buyer collects VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia; ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the remuneration for management services obtained is not an income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	Seller does not collect VAT and does not have to pay VAT on the utilization of services from outside the customs area
Goods	Domestic individual taxpayers	Income Tax Article 21	Seller and Buyer collect VAT
	~ Domestic Corporate Taxpayers; ~ Permanent Establishments or Foreign Taxpayers who meet the requirements as a form of permanent business in Indonesia; ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the remuneration for management services obtained is the income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Seller and Buyer collect VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia; ~ Head Office of Permanent Establishment, in the event that the remuneration for management services obtained is not an income in the form of Permanent Establishment as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	Seller collects VAT as an export at a rate of 0% and the Seller does not have to vat on the utilization of services from outside customs
In the event that the remuneration for management services is provided in kind, the DPP is calculated based on the value of the agreement contained in the cooperation contract.			

Tax Treatment of Incentives in the Form of Provision of Certain Space and/or Equipment

This tax treatment is related to the sale and purchase agreement, where the Seller can ask the Buyer for facilities in the form of provision of certain space and/or equipment for the benefit of the Seller. It can be a floor for placing goods and a shelf for displaying sales goods, including shelves, hanger shelves, and/or storefronts to place the goods on display in order to support the Seller's product marketing activities.

As a Seller, he is not obliged to collect VAT on the use of the room from overseas Buyers, it must still be in accordance with the provisions of the VAT Law because it is determined based on outside the customs area or within the customs area. Basically, VAT on rent is a tax related to the rent of land and / or buildings, then as a Buyer, he is obliged to hand over to the land lease in accordance with the provisions of the PKP. The taxation imposed on this incentive is related to rent, namely rent on land and/or buildings and rent on other property.

The sale and purchase transactions will have a compensation incentive related to the sale and purchase transactions, where the Seller can provide compensation in connection with the sale and purchase transactions in the form of money, goods, or a reduction of a liability. This compensation is due to the risk of price fluctuations, delays in the delivery of goods, or certain sales programs at the behest of the Seller. So the incentive in the form of money, goods or a reduction of a liability given by the Seller is income from the rental of the land or building for the Buyer.

The income tax imposed on the rent of the land or building will be final and subject to a 10% rate by the Seller. But if the recipient of the rental of the land or building is the subject of foreign tax, it will be subjected to Income Tax Article 26 or tax treaty. The following is the tax treatment:

TAX TREATMENT OF INCENTIVES IN THE FORM OF PROVISION OF SPACE			
Types of Incentives	Tax Subject	Income Tax (PPh) Treatment	Value Added Tax (PPN) Treatment
Money or Reduction of Liability	~ Domestic Taxpayers ~ Permanent Establishment ~ Head Office of Permanent Establishment on income as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 4 paragraph (2)	Seller does not collect VAT, while Buyer collects VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment on income not as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	Seller does not collect VAT and does not have to pay VAT on the utilization of services from outside the customs area
Goods	~ Domestic Taxpayers ~ Permanent Establishment ~ The Head Office of Permanent Establishment on income as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 4 (2)	Seller and Buyer collect VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment on income not as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	Seller collects VAT as an export at a rate of 0% and Seller does not have to pay VAT on the utilization of services from outside the customs area

The DPP is calculated based on the value stated in the agreement and if the DPP is not known in the agreement, then the DPP uses the market price

TAX TREATMENT OF INCENTIVES IN THE FORM OF CERTAIN EQUIPMENT			
Types of Incentives	Tax Subject	Income Tax (PPh) Treatment	Value Added Tax (PPN) Treatment
Money or Reduction of Liability	~ Domestic Taxpayers ~ Permanent Establishment ~ The Head Office of Permanent Establishment on income as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Seller does not collect VAT, while Buyer collects VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment on income not as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	The Seller does not collect VAT and does not have to pay VAT on the utilization of services from outside the customs area
Goods	~ Domestic Taxpayers ~ Permanent Establishment ~ The Head Office of Permanent Establishment on income as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and letter c of the Income Tax Law	Income Tax Article 23	Sellers and Buyers collect VAT
	~ Foreign Taxpayers who do not have a Permanent Establishment in Indonesia ~ Head Office of Permanent Establishment on income not as referred to in Article 5 paragraph (1) letter b and c of the Income Tax Law (with due regard to the provisions in P3B)	Income Tax Article 26	The Seller collects VAT as an export at a rate of 0% and the Seller does not have to pay VAT on the utilization of services from outside the customs area

The DPP is calculated based on the value stated in the agreement and if the DPP is not known in the agreement, then the DPP uses the market price

Loyalty Enhancement - One of the Benefits of IPO Execution by the Company

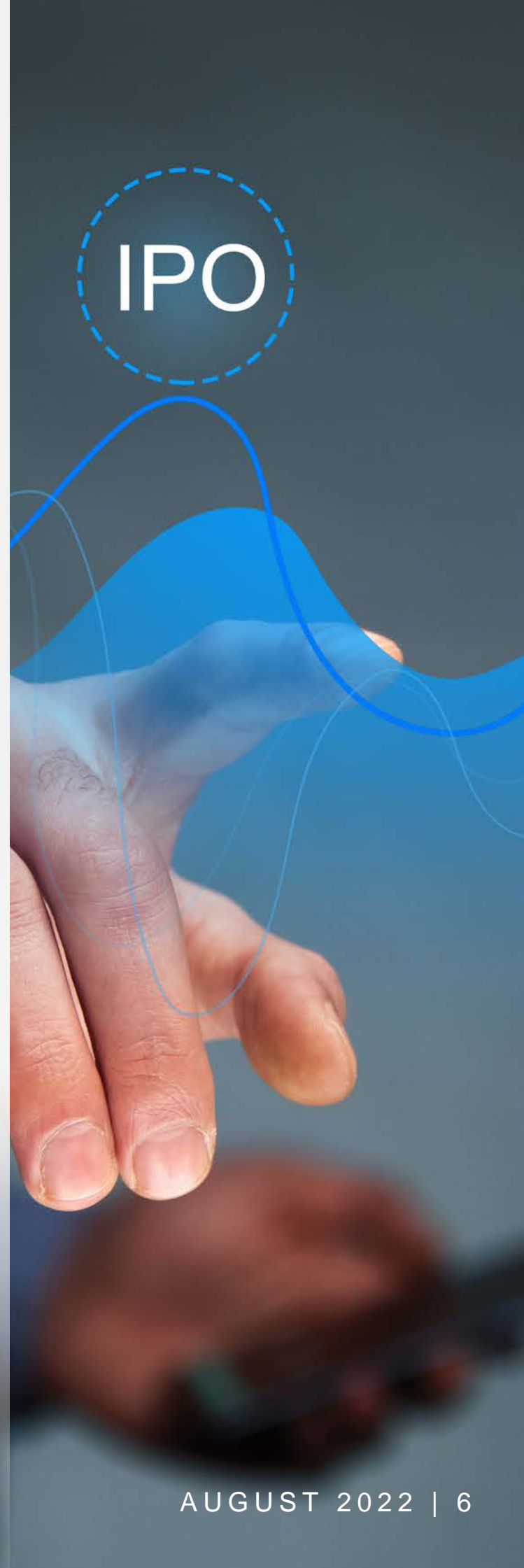
Initial Public Offering (IPO) is a process executed by the management of the company to list their shares on the stock exchange. The company's shares can be traded to the public through IPO execution. The entry of new shareholders into the company automatically increases the company's capital that can be utilized for various purposes. Those purposes can be in the form of the company's working capital, capital expenditures, and other strategic plans that have been planned by the management of the company. This makes an IPO being similar or just like an alternative source of obtaining funds as part of its main benefits.

But in fact, the benefits of going through an IPO are more than just an alternative funding. Another benefit is to enhance loyalty. The said loyalty is referring to loyalties from both internal and external parties.

For internal parties, companies can enhance loyalties from employees and the management team through an IPO. In carrying out the IPO process, companies can offer the Employee Stock Option Plan (ESOP) and Management Stock Option Plan (MSOP) programs, which will have an effect on the company's ownership structure.

In accordance with the Decree of the Directors of PT Bursa Efek Indonesia Number Kep-305 / BEJ / 07-2004, ESOP and MSOP are share ownership programs by employees, directors and commissioners carried out through Stock Offerings or Stock Option Offerings in order to compensate employees, directors and commissioners. This program will foster a sense of belonging for employees and management team to increase a sense of responsibility in providing the best work performance for the company.

The real benefits of the ESOP and MSOP programs have been recognized by public companies in Indonesia, both with large and small market capitalizations. Major banks in Indonesia, both State-Owned Enterprises (Badan Usaha Milik Negara, BUMN) and the private sector, have planned a share-based compensation programs for employees and management team. For example, PT Bank Central Asia Tbk (BBCA) offered this program in 2012, while PT Bank Negara Indonesia Tbk (BBNI) offered this program in 2022.





Aside from major banks in Indonesia, companies that are going for IPO this year have also started to follow the footsteps of public companies to plan the program. In July 2022 alone, there were at least 3 companies undergoing IPO process that included share-based compensation program to employees in the shares offered, namely; PT Pelayaran Nasional Ekalya Purnamasari Tbk (ELPI), PT Mora Telematika Indonesia (MORA), and PT Tera Data Indonusa Tbk (AXIO).

On the other hand, the enhancement of loyalty on the external side is aimed at customers or other stakeholders through an IPO. Start-up companies in Indonesia also recognize the benefits of IPOs in enhancing loyalty from the public. Like for example the IPO process of PT Bukalapak.com Tbk (BUKA). BUKA's management believes that the IPO will enhance the loyalty and participation of retail investors to improve BUKA's business development, accompanied by direct supervision and validation in achieving its profits.

Aside from BUKA, PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) becomes another start-up that executes IPO is also implementing Saham Gotong Royong during the IPO. GOTO became the first start-up to implement the Saham Gotong Royong program in the IPO execution, in which the company distributes shares free of charge to qualified driver-partners. Digital economy observers said that the Saham Gotong Royong program would be a positive signal for retail investors and increase the added value of GOTO's IPO.

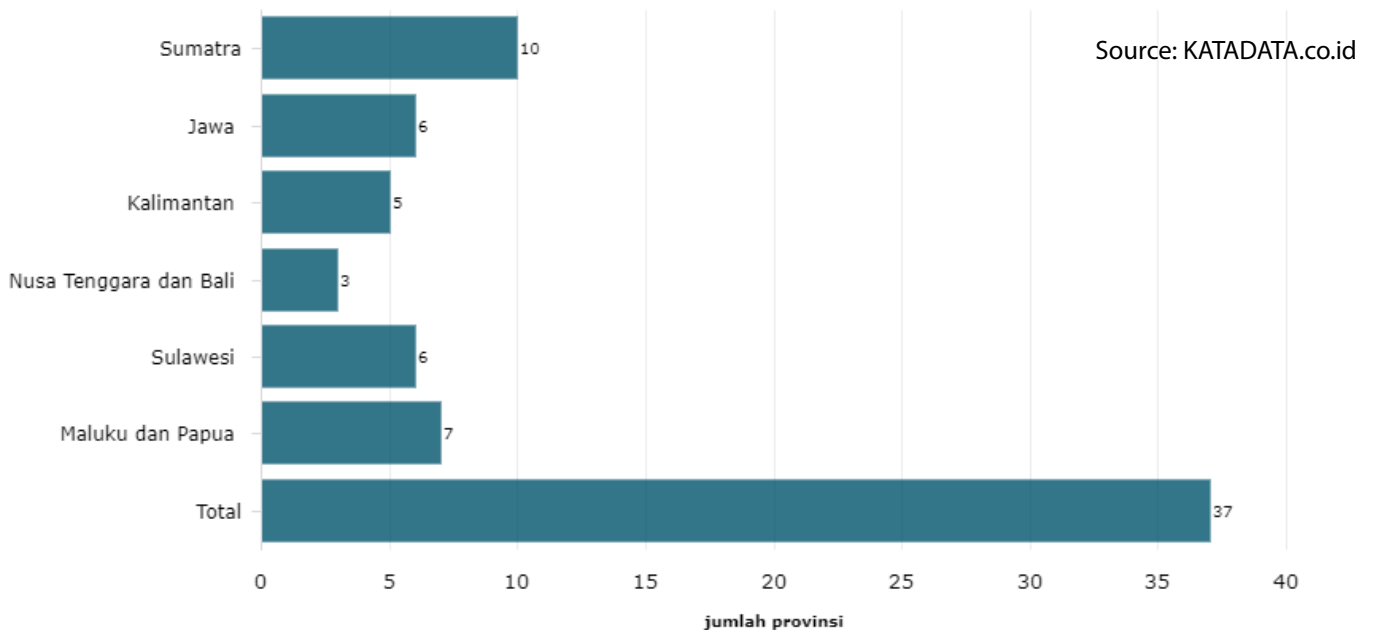
The IPO's role is seen as an important in providing sustainable benefits to the company's business. Professional management is encouraged to plan and execute the initial listing of the company's shares in the capital market. To achieve a successful IPO, companies need to prepare an IPO plan carefully, starting from the assessment of business prospects to offering the shares to the public so that investors are interested.

In preparing for an IPO plan, the company can be assisted by a financial advisor who has the capacity to assist in executing an IPO. SW Solution is a business unit of SW Indonesia that provides consultation and mapping services related to IPO plans. Financial advisory services for the IPO from SW Indonesia are supported by experienced practitioners and consultants together with an extensive network that spreads nationally and internationally.



Now Indonesia Officially has 37 Provinces

The House of Representatives (DPR) decided on the addition of three provinces in Papua at the 36th plenary meeting on June 30, 2022. In this meeting, 3 draft laws (RUU) were passed, namely; the establishments of South Papua Province, Central Papua Province and Papua Mountains Province. Thus, the Republic of Indonesia officially has 37 provinces from the previously 34 provinces. Based on research conducted by the Central Statistics Agency, the distribution of provinces in Indonesia with the expansion of Papua is as follows:



Sumatra Island consists of 10 provinces, including Nanggroe Aceh Darussalam, North Sumatra, South Sumatra, West Sumatra, Bengkulu, Riau, Riau Islands, Jambi, Lampung and Bangka Belitung. Java Island consists of 6 provinces, including Banten, DKI Jakarta, West Java, Central Java, Yogyakarta Special Region and East Java. Kalimantan Island consists of West Kalimantan, East Kalimantan, South Kalimantan, Central Kalimantan and North Kalimantan.

Bali Nusa Tenggara Island consists of 3 provinces, including Bali, East Nusa Tenggara and West Nusa Tenggara. For Sulawesi Island, it consists of 6 provinces, including Gorontalo, West Sulawesi, Central Sulawesi, North Sulawesi, Southeast Sulawesi and South Sulawesi. As for the Maluku and Papua Islands, it has now increased to 7 provinces, including North Maluku, Maluku, West Papua, Papua, Central Papua, Mountainous Papua and South Papua.

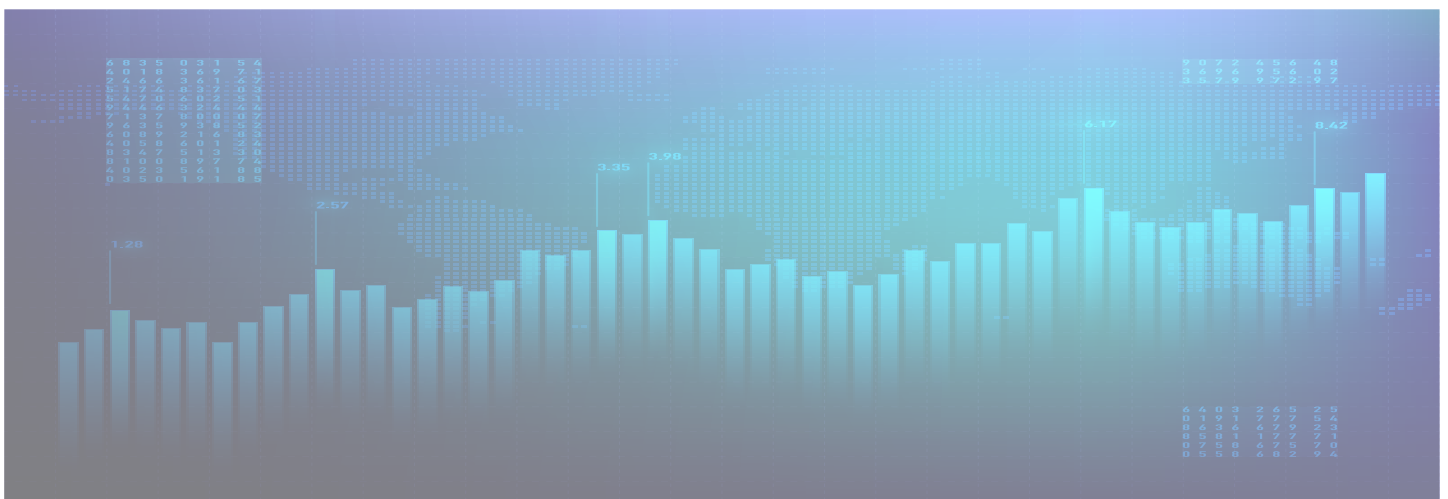
The Chairman of Commission II of the House of Representatives of the Republic of Indonesia, Ahmad Doli, revealed that the purpose of the addition of the new provinces is to accelerate equitable development and improve public services. Acceleration will encourage all aspects of Papuan lives which certainly have an impact on Indonesia, ranging from political, administrative, legal aspects, socio-cultural unity, infrastructure, economy and the development of community life. Another impact is the affirmation of decentralization, local regulation and investment opportunities in the land of Papua, Republic of Indonesia.

Based on Article 1 of Law Number 32 of 2004, decentralization is the handover of government authority by the government to autonomous regions to regulate and manage government in the Unitary State system of the Republic of Indonesia. Broadly speaking, the main objective of the decentralization and regional autonomy policy is to open greater access to civil society to participate, both in the decision-making process in the regions, and in its implementation. Decentralization is one of the elements of Indonesian government as a democratic country, where decentralization encourages the unification of a pluralistic society.

The expansion of Papua is also one of the government's steps in realizing Indonesia's vision to become a developed country, namely towards a Golden Indonesia in 2045. National development should not only be centralized in the capital city or big cities, but it is also necessary to have a comprehensive economic transformation and infrastructure development.

The regional head has an understanding of the characteristics of the people in his leadership area, so as to create 6 economic transformation strategies. This is in accordance with the Government's Work Plan (RKP) in 2022 which is more effective. The six economic transformation strategies consist of creating competitive human resources, increasing economic productivity, initiating a green economy, utilizing digital transformation, integrating the economy and moving the National Capital City (IKN).

This is in accordance with SW Indonesia's position to support the government's plan in equitable development in Indonesia. SW Indonesia is positioning itself as an archipelago network, Asia Pacific business hub and Indonesia investment gateway. In that strategic position, SW Indonesia offers professional services that support investments from within, into or outside the territory of Indonesia. These professional services cover audit and other insurance services, taxation, accounting, finance and business advisory, in supporting investors to develop business in Indonesia.



Education for Finance Profession

SELSEA

SEA



www.selsea.id



❖ Perlakuan Akuntansi Terkait Program Loyalitas Pelanggan

Program loyalitas pelanggan digunakan oleh Perusahaan untuk menyediakan insentif kepada pelanggan untuk membeli barang atau jasa mereka. Jika pelanggan membeli barang atau jasa, maka Perusahaan akan memberikan poin penghargaan kepada pelanggan (seringkali dideskripsikan sebagai “poin”).

Pelanggan mungkin disyaratkan untuk mengakumulasi poin dengan jumlah tertentu sebelum dapat melakukan penukaran poin. Pelanggan dapat menukar poin tersebut dengan barang secara gratis atau dengan potongan harga. Poin penghargaan dapat dihubungkan dengan pembelian individual atau berkelompok, atau untuk pesanan berlanjut selama periode tertentu.

Perusahaan memberikan kepada pelanggan sebagai bagian dari transaksi penjualan, yaitu penjualan barang, pemberian jasa atau penggunaan aset entitas oleh pelanggan. Selain itu imbalan bergantung pada pemenuhan terhadap setiap kondisi lebih lanjut yang dipersyaratkan, pelanggan dapat menukar barang atau jasa secara gratis atau dengan potongan harga di masa depan. Program loyalitas pelanggan yang akan dibahas dalam artikel ini adalah insentif diskon berdasarkan volume.



Standar akuntansi yang berkaitan dengan perlakuan akuntansi atas hal ini adalah PSAK 72 Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan yang berlaku efektif 1 Januari 2020. Program insentif diskon berdasarkan volume, menyebabkan jumlah imbalan/pembayaran yang diterima oleh perusahaan menjadi bersifat variabel, karena bergantung terhadap peristiwa masa depan yang terjadi atau tidak terjadi (dalam hal ini tentang pelanggan akan mendapat insentif diskon atau tidak). Perusahaan dipersyaratkan untuk mengestimasi jumlah imbalan yang akan diterima terkait dengan penjualan untuk menentukan nilai pendapatan yang akan diakui, dan hal ini dapat berdasarkan pengalaman untuk produk tersebut.

Perusahaan perlu membuat estimasi kemungkinan realisasi insentif diskon dan estimasi nilai insentif yang akan terealisasi. Terdapat 2 metode yang dapat dipilih, Perusahaan dapat menyesuaikannya bergantung pada metode mana yang diperkirakan lebih baik. Pertama, nilai ekspektasian. Nilai ekspektasian adalah nilai tertimbang dari kemungkinan yang telah diperkirakan oleh Perusahaan untuk insentif diskon yang akan terealisasi. Apabila perusahaan memiliki sejumlah besar kontrak dengan karakteristik serupa, nilai ekspektasian ini akan menjadi metode estimasi yang sesuai. Kedua, jumlah yang paling mungkin. Menunjukkan suatu jumlah tunggal yang paling mungkin terjadi dari estimasi yang dibuat oleh perusahaan. Hal ini lebih cocok apabila kontrak hanya memiliki 2 kemungkinan, pelanggan akan memanfaatkan insentif, atau tidak. Perusahaan menerapkan satu metode secara konsisten untuk seluruh kontrak ketika mengestimasi kemungkinan insentif diskon yang akan diberikan.

Perlakuan akuntansi atas insentif diskon dan perhitungan dijelaskan dalam contoh berikut:

Perusahaan menyepakati kontrak dengan pelanggan A pada 1 Januari 2021 untuk menjual Produk S dengan harga 1.000 per unit, jika pelanggan membeli lebih dari 20.000 unit dalam 1 tahun kalender, akan diberikan insentif diskon 10% (diskon senilai 100 per unit yang terbeli) untuk barang yang telah dibeli. Pengalaman tahun-tahun sebelumnya, pelanggan A akan membeli produk S rata-rata 6.000 unit per tahun. Sampai dengan 31 Maret 2021, Perusahaan menjual produk S kepada pelanggan A sebanyak 1.500 unit, Perusahaan mengestimasi bahwa pembelian pelanggan A tidak akan melebihi batas 20.000 unit yang disyaratkan untuk volume diskon dalam tahun kalender. Perusahaan akan mengakui pendapatan sebesar 1.500.000 (1.500×1.000) untuk periode triwulan yang berakhir pada 31 Maret 2021. Karena diestimasi tidak akan ada insentif diskon untuk pelanggan A.

Pada triwulan kedua yang berakhir 30 Juni 2021, pelanggan A membeli tambahan Produk S sebanyak 18.000 unit. Dengan kondisi sampai dengan Juni 2021, Perusahaan mengestimasi bahwa pembelian pelanggan A dapat melebihi batas 20.000 unit dalam tahun 2021. Perusahaan mengestimasi bahwa pelanggan kemungkinan besar akan dapat mencapai target volume sesuai yang disepakati di kontrak, dan perusahaan perlu memberikan insentif diskon kepada pelanggan. Maka perusahaan akan mengurangi harga per unit menjadi 900 (harga setelah insentif diskon 10%) atas pendapatan yang telah diakui mulai 1 Januari 2021 sampai dengan 30 Juni 2021. Perusahaan mengakui pendapatan untuk triwulan yang berakhir 30 Juni 2021 sebesar 16.050.000, jumlah tersebut berasal dari 16.200.000 ($18.000 \text{ unit} \times 900$) dikurangi perubahan harga transaksi penjualan triwulan 1 sebesar 150.000 ($1.500 \text{ unit} \times \text{pengurangan harga } 100$).

Nilai imbalan yang telah diterima perusahaan berkaitan dengan penjualan barang selama periode, yang melebihi nilai pendapatan yang diakui untuk periode tersebut, diakui sebagai liabilitas. Bergantung pada fakta dan keadaan yang terkait dengan kontrak, liabilitas yang diakui mencerminkan kewajiban perusahaan untuk mengembalikan imbalan yang diterima. Pada saat periode kontrak atas insentif berakhir, perusahaan dapat menghitung jumlah nilai insentif diskon pelanggan dan melakukan pembayaran atau mengurangkannya dari tagihan pelanggan.



❖ Perlakuan Perpajakan Terkait Program Loyalitas Pelanggan

Sebagaimana praktik bisnis pada umumnya, penjual memberi insentif kepada pelanggannya yang membeli produk perusahaan untuk dijual kembali. Pelanggan yang membeli produk untuk menjual kembali didorong untuk mencapai kondisi tertentu untuk mendapatkan imbalan. Bentuk imbalan dapat berupa kas, pengurangan kewajiban (rabat), natura dan barang. Kondisi tertentu yang terjadi dalam transaksi jual beli dapat berupa pencapaian syarat tertentu, penyediaan ruang dan/atau peralatan tertentu, dan penerimaan kompensasi. Banyak pertanyaan tentang perlakuan perpajakan terkait dengan program loyalitas pelanggan berupa insentif atau imbalan.

Otoritas Pajak Indonesia menerbitkan suatu peraturan terkait Perlakuan Perpajakan atas Imbalan yang Diterima Oleh Pembeli Sehubungan Dengan Kondisi Tertentu Dalam Transaksi Jual Beli. Peraturan ini dinyatakan dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-24/PJ/2018 tanggal 29 November 2018. Surat edaran ini bertujuan untuk memberikan penjelasan mengenai, serta perlakuan perpajakan atas imbalan dimaksud. Surat Edaran ini diterbitkan karena banyaknya pertanyaan mengenai perlakuan perpajakan atas imbalan yang diterima oleh pembeli, sehubungan dengan kondisi tertentu dalam transaksi jual beli. Pertanyaan lainnya terkait apakah imbalan tersebut dapat dikenakan PPN dan apakah menjadi objek pemotongan PPh dan jika iya, berapa persen tarif yang harus dikenakan atas imbalan tersebut.

Pengertian penjual dan pembeli dapat didefinisikan berdasarkan SE-24/PJ/2018, yaitu penjual adalah pihak yang menjual produknya kepada pembeli termasuk produsen, distributor, dan agen. Sedangkan pembeli adalah pihak yang membeli produk dari Penjual untuk dijual kembali termasuk distributor, agen, dan retailer. Dengan demikian, Surat Edaran ini berlaku hanya atas pembeli yang akan menjual kembali produk yang telah dibeli dan tidak berlaku bagi konsumen akhir. Imbalan yang diterima oleh pembeli sehubungan dengan transaksi jual beli memiliki beberapa kondisi tertentu, yaitu pencapaian syarat tertentu, penyediaan ruang dan/atau peralatan tertentu, dan penerimaan kompensasi yang diterima sehubungan transaksi jual beli.

Dalam hal transaksi jual beli, penjual dapat memberikan syarat tertentu kepada pembeli terkait imbalan kepada pembeli atas pencapaian syarat tertentu yang dapat berupa:

- a. pembelian oleh Pembeli mencapai jumlah tertentu;
- b. penjualan oleh Pembeli mencapai jumlah tertentu; dan/atau
- c. pelunasan oleh Pembeli sesuai jangka waktu tertentu.

Imbalan yang diterima oleh pembeli yang berhubungan dengan mencapai suatu syarat tertentu dapat berupa uang, barang, dan/atau pengurang kewajiban merupakan penghargaan, penghargaan yang dimaksud, yaitu bonus yang diberikan penjual kepada pembeli sehubungan dengan pencapaian syarat tertentu, imbalan lainnya dapat berupa imbalan atas jasa manajemen sepanjang perikatan berupa kontrak kerja sama yang dicantumkan adanya aktivitas jasa dan terdapat pengakuan penghasilan atas jasa atau penagihan atas penyerahan jasa.

Imbalan atas penghargaan dan jasa manajemen yang diterima oleh pembeli merupakan objek pemotongan PPh, mulai dari PPh Pasal 21, PPh Pasal 23, atau PPh Pasal 26 untuk penghargaan dalam bentuk barang. Dasar Pengenaan Pajak (DPP) akan dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam perikatan atau perjanjian. Sedangkan untuk jasa manajemen yang diberikan dalam bentuk barang, DPP akan dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam kontrak kerja sama. Imbalan atas penghargaan juga dikenakan perlakuan PPN untuk penghargaan yang diwujudkan dalam bentuk pemberian Barang Kena Pajak (BKP) dan untuk penghargaan yang diwujudkan dalam bentuk pemberian berupa uang dan/atau pengurang kewajiban oleh Penjual kepada Pembeli tidak dikenakan PPN.

Sedangkan untuk pemberian imbalan dari Penjual kepada Pembeli atas jasa manajemen dalam bentuk BKP merupakan penyerahan yang terutang PPN dengan ketentuan, yaitu penjual yang sesuai ketentuan merupakan PKP wajib memungut PPN yang terutang, membuat Faktur Pajak, menyetor, dan melaporkan PPN yang terutang atas penyerahan BKP dan DPP atas penyerahan BKP yaitu sebesar nilai penggantian atas jasa manajemen berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam kontrak kerja sama. Berikut perlakuan perpajakannya :

PERLAKUAN PERPAJAKAN ATAS IMBALAN BERUPA PENGHARGAAN			
Jenis Imbalan	Subjek Pajak	Perlakuan Pajak Penghasilan (PPh)	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
Uang atau Pengurang Kewajiban	Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri	PPh Pasal 21	Penjual dan Pembeli tidak memungut PPN
	~ Wajib Pajak badan dalam negeri ~ Bentuk usaha tetap atau Wajib Pajak Luar negeri yang memenuhi ketentuan sebagai bentuk usaha tetap di Indonesia ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal penghargaan yang diperoleh merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	PPh Pasal 23	Penjual dan Pembeli tidak memungut PPN
	~ Wajib Pajak luar negeri yang tidak memiliki bentuk usaha tetap di Indonesia ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal penghargaan yang diperoleh bukan merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda (P3B))	PPh Pasal 26	Penjual dan Pembeli tidak memungut PPN
Natura atau Barang	Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri	PPh Pasal 21	Penjual memungut PPN dan Pembeli tidak
	~ Wajib Pajak badan dalam negeri ~ Bentuk usaha tetap atau Wajib Pajak luar negeri yang memenuhi ketentuan sebagai bentuk usaha tetap di Indonesia ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal penghargaan yang diperoleh merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	PPh Pasal 23	Penjual memungut PPN dan Pembeli tidak memungut PPN
	~ Wajib Pajak luar negeri yang tidak memiliki bentuk usaha tetap di Indonesia ~ Kantor Pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal penghargaan yang diperoleh bukan merupakan penghasilan bentuk usaha tetap	PPh Pasal 26	Penjual memungut PPN sebagai ekspor dengan tarif 0%, sedangkan Pembeli tidak memungut
Dalam hal penghargaan diberikan dalam bentuk barang, maka Dasar Pengenaan Pajak (DPP) dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam perikatan. Dalam hal nilai kesepakatan tidak diketahui, maka DPP dihitung berdasarkan harga pasar.			

PERLAKUAN PERPAJAKAN ATAS IMBALAN BERUPA JASA MANJEMEN			
Jenis Imbalan	Subjek Pajak	Perlakuan Pajak Penghasilan (PPh)	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
Uang atau Pengurang Kewajiban	Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri	PPh Pasal 21	Penjual tidak memungut PPN, sedangkan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak badan dalam negeri; ~ Bentuk usaha tetap atau Wajib Pajak luar negeri yang memenuhi ketentuan sebagai bentuk usaha tetap di Indonesia; ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal imbalan atas jasa manajemen yang diperoleh merupakan penghasilan dalam bentuk usahan tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	Pph Pasal 23	Penjual tidak memungut PPN, sedangkan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak luar negeri yang tidak memiliki bentuk usaha tetap di Indonesia; ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal imbalan atas jasa manajemen yang diperoleh bukan merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual tidak memungut PPN dan tidak harus membayar PPN atas pemanfaatan jasa dari luar daerah pabean
Natura atau Barang	Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri	PPh Pasal 21	Penjual dan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak badan dalam negeri; ~ Bentuk usaha tetap atau Wajib Pajak luar negeri yang memenuhi ketentuan sebagai bentuk usaha tetap di Indonesia; ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal imbalan atas jasa manajemen yang dioperasikan merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	PPh Pasal 23	Penjual dan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak luar negeri yang tidak memiliki bentuk usaha tetap di Indonesia; ~ Kantor pusat suatu bentuk usaha tetap, dalam hal imbalan atas jasa manajemen yang diperoleh bukan merupakan penghasilan bentuk usaha tetap sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual memungut PPN sebagai ekspor dengan tarif 0% dan Penjual tidak harus PPN atas pemanfaatan jasa dari luar pabean
Dalam hal imbalan atas jasa manajemen diberikan dalam bentuk barang, DPP dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam kontrak kerja sama			

Perlakuan Perpajakan atas Imbalan Berupa Penyediaan Ruang dan/atau Peralatan Tertentu

Perlakuan perpajakan ini berhubungan dengan perikatan jual beli, yang dimana penjual bisa meminta fasilitas kepada pembeli berupa penyediaan ruang dan/atau peralatan tertentu untuk kepentingan Penjual. Dapat berupa lantai untuk menempatkan barang dan rak pemajangan barang penjualan, termasuk rak, rak gantungan, dan/atau etalase untuk menaruh barang yang dipamerkan dalam rangka mendukung kegiatan pemasaran produk dari Penjual.

Sebagai penjual tidak wajib memungut PPN atas pemanfaatan ruangan tersebut dari pembeli di luar negeri, tetap harus sesuai dengan ketentuan UU PPN karena ditentukan berdasarkan luar daerah pabean atau di dalam daerah pabean. Pada dasarnya PPN atas sewa merupakan pajak yang berhubungan dengan sewa tanah dan/atau bangunan, maka sebagai pembeli wajib melakukan penyerahan jasa atas sewa tanah tersebut sesuai dengan ketentuan PKP. Perpajakan yang dikenakan atas imbalan ini berhubungan dengan sewa, yaitu sewa atas tanah dan/atau bangunan dan sewa atas harta lain.

Transaksi jual beli tersebut akan ada imbalan berupa kompensasi yang berhubungan dengan transaksi jual beli, yang dimana penjual dapat memberikan imbalan berupa kompensasi sehubungan dengan transaksi jual beli dalam bentuk uang, barang, dan/atau pengurang kewajiban. Pemberian kompensasi ini disebabkan adanya risiko atas terjadinya fluktuasi harga, keterlambatan pengiriman barang, atau program penjualan tertentu atas perintah penjual. Maka imbalan yang berbentuk uang, barang atau pengurang kewajiban tersebut yang diberikan oleh penjual merupakan penghasilan dari persewaan tanah atau bangunan tersebut bagi pembeli.

PPH yang dikenakan atas sewa tanah atau bangunan tersebut akan bersifat final dan dikenakan tarif 10% oleh Penjual. Tetapi jika penerima sewa tanah atau bangunan tersebut merupakan subjek pajak luar negeri, akan dikenakan PPh 26 Undang-undang PPh atau tax treaty. Berikut perlakuan perpajakannya :

PERLAKUAN PERPAJAKAN ATAS IMBALAN BERUPA PENYEDIAAN RUANGAN			
Jenis Imbalan	Subjek Pajak	Perlakuan Pajak Penghasilan (PPh)	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
Uang atau Pengurang Kewajiban	~ Wajib Pajak Dalam Negeri ~ Bentuk Usaha Tetap ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	PPh Pasal 4 ayat (2)	Penjual tidak memungut PPN, sedangkan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak Luar Negeri yang tidak mempunyai Bentuk Usaha Tetap di Indonesia ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan bukan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual tidak memungut PPN dan tidak harus membayar PPN atas pemanfaatan jasa dari luar daerah pabean
Natura atau Barang	~ Wajib Pajak Dalam Negeri ~ Bentuk Usaha Tetap ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan huruf c UU PPh	PPh Pasal 4 (2)	Penjual dan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak Luar Negeri yang tidak mempunyai Bentuk Usaha Tetap di Indonesia ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan bukan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual memungut PPN sebagai ekspor dengan tarif 0% dan Penjual tidak harus membayar PPN atas pemanfaatan jasa dari luar pabean
DPP dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam perikatan dan apabila dalam kesepakatan tidak diketahui DPPnya, maka DPP menggunakan harga pasar			

PERLAKUAN PERPAJAKAN ATAS IMBALAN BERUPA PERALATAN TERTENTU			
Jenis Imbalan	Subjek Pajak	Perlakuan Pajak Penghasilan (PPh)	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
Uang atau Pengurang Kewajiban	~ Wajib Pajak Dalam Negeri ~ Bentuk Usaha Tetap ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan c UU PPh	PPh Pasal 23	Penjual tidak memungut PPN, sedangkan pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak Luar Negeri yang tidak mempunyai Bentuk Usaha Tetap di Indonesia ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan bukan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual tidak memungut PPN dan tidak harus membayar PPN atas pemanfaatan jasa dari luar daerah pabean
Natura atau Barang	~ Wajib Pajak Dalam Negeri ~ Bentuk Usaha Tetap ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan c UU PPh	PPh Pasal 23	Penjual dan Pembeli memungut PPN
	~ Wajib Pajak Luar Negeri yang tidak mempunyai Bentuk Usaha Tetap di Indonesia ~ Kantor Pusat Bentuk Usaha Tetap atas Penghasilan bukan sebagaimana dimaksud Pasal 5 ayat (1) huruf b dan c UU PPh (dengan memperhatikan ketentuan dalam P3B)	PPh Pasal 26	Penjual memungut PPN sebagai ekspor dengan tarif 0% dan Penjual tidak harus membayar PPN atas pemanfaatan jasa dari luar pabean
DPP dihitung berdasarkan nilai kesepakatan yang tercantum dalam perikatan dan apabila dalam kesepakatan tidak diketahui DPPnya, maka DPP menggunakan harga pasar			

Peningkatan Loyalitas – Salah Satu Manfaat IPO Bagi Perusahaan

Initial Public Offering (IPO) merupakan rangkaian proses yang dilakukan perusahaan untuk mencatatkan saham di bursa efek, sehingga dapat diperjualbelikan oleh publik. Masuknya pemegang saham baru ke dalam perusahaan, otomatis meningkatkan modal perusahaan yang dapat digunakan untuk berbagai kepentingan. Termasuk kepentingan modal kerja, belanja modal hingga rencana strategis lain yang telah direncanakan oleh perusahaan. Hal ini menyebabkan IPO identik dengan alternatif perolehan dana sebagai bagian dari manfaat utama IPO.

Namun pada nyatanya, manfaat IPO lebih dari sekedar sebagai alternatif pendanaan. Manfaat lain dari IPO adalah untuk peningkatan loyalitas. Yang dimaksud loyalitas adalah kesetiaan dari pihak internal dan pihak eksternal.

Untuk pihak internal, perusahaan dapat meningkatkan loyalitas karyawan dan tim manajemen melalui IPO. Dalam menjalankan proses IPO, perusahaan dapat menawarkan program Employee Stock Option Plan (ESOP) dan Management Stock Option Plan (MSOP), yang berpengaruh dalam struktur kepemilikan perusahaan.

Sesuai dengan Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia Nomor Kep-305/BEJ/07-2004, ESOP dan MSOP sendiri adalah program kepemilikan saham oleh Karyawan, Direksi dan Komisaris yang dilakukan melalui Penawaran Saham atau Penawaran Opsi Saham dalam rangka kompensasi kepada Karyawan, Direksi dan Komisaris. Dengan adanya program ini akan menumbuhkan rasa memiliki bagi karyawan maupun manajemen sehingga meningkatkan rasa tanggung jawab dalam memberikan performa kerja terbaik bagi perusahaan.

Manfaat nyata dari program ESOP dan MSOP sendiri sudah disadari oleh perusahaan terbuka di Indonesia, baik dengan kapitalisasi pasar yang besar maupun kecil. Bank-bank besar di Indonesia, baik Badan Usaha Milik Negara (BUMN) maupun swasta, sudah merencanakan program penjabatan saham bagi karyawan dan manajemen. Misalnya PT Bank Central Asia Tbk menawarkan program ini pada tahun 2012, sedangkan PT Bank Negara Indonesia Tbk menawarkan program ini pada tahun 2022.





Selain bank-bank besar di Indonesia, perusahaan-perusahaan yang akan IPO pada tahun ini pun mulai mengikuti jejak perusahaan terbuka untuk merencanakan program tersebut. Pada bulan Juli 2022 saja setidaknya sudah ada 3 perusahaan dalam proses IPO yang menyertakan program alokasi saham kepada karyawan dalam saham yang ditawarkan, yaitu PT Pelayaran Nasional Ekalya Purnamasari Tbk (ELPI), PT Mora Telematika Indonesia (MORA) dan PT Tera Data Indonusa Tbk (AXIO).

Di lain pihak, dari sisi eksternal peningkatan loyalitas ditujukan kepada pelanggan ataupun pemangku kepentingan lain melalui IPO. Perusahaan-perusahaan yang termasuk sebagai startup di Indonesia juga menyadari manfaat IPO untuk meningkatkan loyalitas dari publik. Sebagai contoh dalam pelaksanaan IPO PT Bukalapak.com Tbk (BUKA). Manajemen BUKA meyakini bahwa IPO akan meningkatkan loyalitas dan peran serta investor ritel untuk meningkatkan perkembangan usaha BUKA, disertai pengawasan dan validasi langsung dalam mencapai keuntungan.

Selain BUKA, IPO oleh startup lain, yaitu PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) juga menerapkan saham gotong royong saat IPO. GOTO menjadi startup pertama yang menerapkan program saham gotong royong dalam pelaksanaan IPO, di mana dalam program ini perusahaan membagikan saham secara cuma-cuma bagi mitra pengemudi yang memenuhi syarat. Pengamat ekonomi digital mengatakan bahwa program saham gotong royong akan menjadi sinyal positif bagi investor ritel dan meningkatkan nilai tambah IPO oleh GOTO.

Peran IPO dipandang penting untuk memberikan manfaat berkelanjutan bagi bisnis perusahaan. Manajemen profesional didorong untuk merencanakan dan mengeksekusi pencatatan saham perdana perusahaan di pasar modal. Demi mencapai keberhasilan IPO, perusahaan perlu untuk mempersiapkan rencana IPO secara matang, mulai dari penilaian prospek bisnis, hingga rencana penawaran saham kepada publik sehingga investor tertarik.

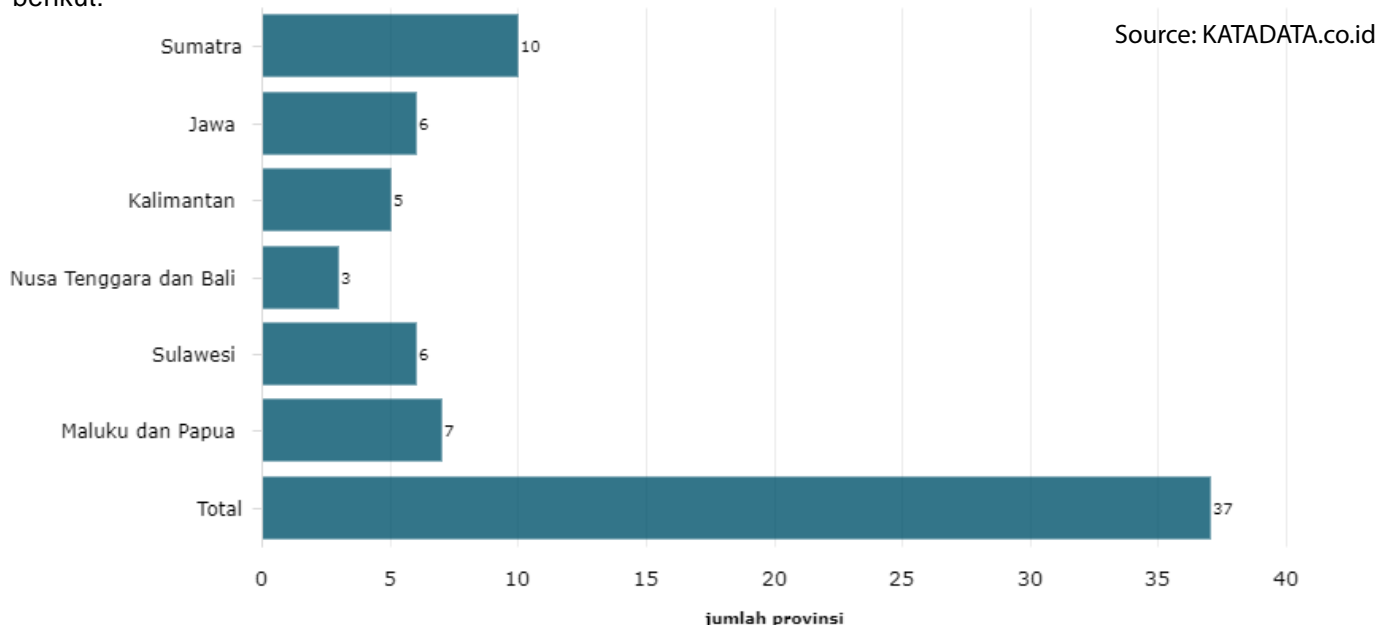
Dalam mempersiapkan rencana IPO, perusahaan dapat dibantu oleh financial advisor yang memiliki kapasitas untuk IPO. SW Solution merupakan unit bisnis dari SW Indonesia yang menyediakan jasa dalam memberikan konsultasi dan pemetaan terkait rencana IPO. Layanan penasehat keuangan untuk IPO dari SW Indonesia didukung oleh para praktisi dan konsultan berpengalaman serta jaringan luas yang tersebar baik dalam ruang lingkup nasional maupun internasional.



Bahasa Indonesia

🔴 Kini Indonesia Resmi Memiliki 37 Provinsi

Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) memutuskan tambahan tiga provinsi di Papua pada rapat paripurna ke-36 tanggal 30 Juni 2022. Dalam rapat ini disahkan 3 Rancangan Undang-Undang (RUU), yaitu pembentukan Provinsi Papua Selatan, Provinsi Papua Tengah dan Provinsi Papua Pegunungan. Dengan demikian, Republik Indonesia resmi memiliki 37 provinsi dari sebelumnya berjumlah 34 provinsi. Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik, sebaran provinsi di Indonesia dengan adanya pemekaran Papua adalah sebagai berikut:



Pulau Sumatera terdiri dari 10 provinsi, antara lain Nanggroe Aceh Darussalam, Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Sumatera Barat, Bengkulu, Riau, Kepulauan Riau, Jambi, Lampung dan Bangka Belitung. Untuk Pulau Jawa terdiri dari 6 provinsi, antara lain Banten, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Timur. Untuk Pulau Kalimantan terdiri dari Kalimantan Barat, Kalimantan Timur, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Utara.

Kepulauan Bali Nusa Tenggara terdiri dari 3 provinsi, antara lain Bali, Nusa Tenggara Timur dan Nusa Tenggara Barat. Untuk Pulau Sulawesi terdiri dari 6 provinsi, antara lain Gorontalo, Sulawesi Barat, Sulawesi Tengah, Sulawesi Utara, Sulawesi Tenggara dan Sulawesi Selatan. Sedangkan untuk Kepulauan Maluku dan Pulau Papua kini bertambah menjadi 7 provinsi, antara lain Maluku Utara, Maluku, Papua Barat, Papua, Papua Tengah, Papua Pegunungan dan Papua Selatan.

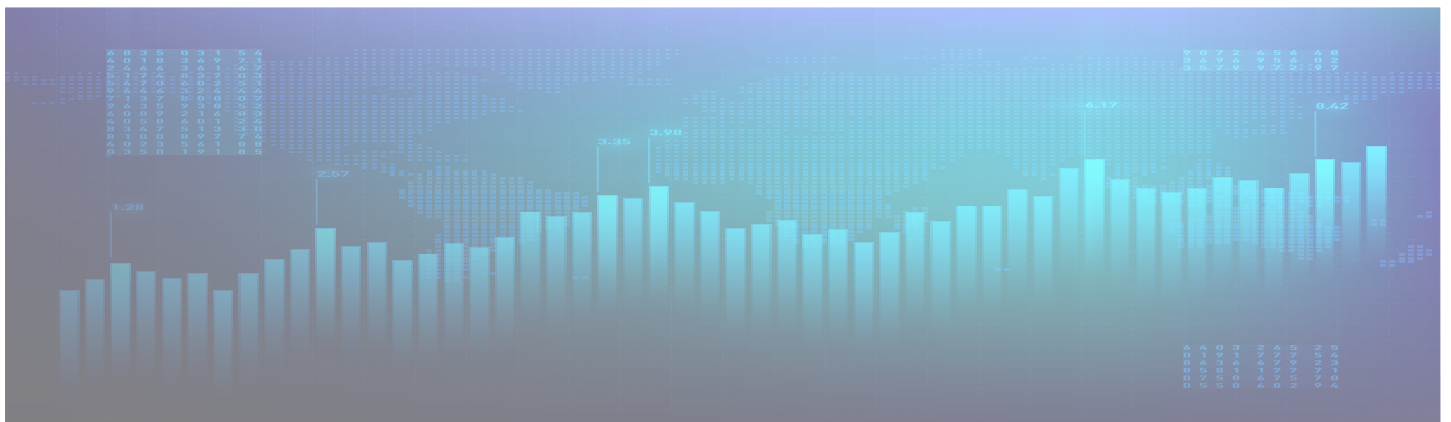
Ketua Komisi II DPR RI, Ahmad Doli mengungkapkan bahwa tujuan pemekaran provinsi baru adalah untuk percepatan pemerataan pembangunan dan peningkatan layanan publik. Percepatan akan mendorong segala aspek kehidupan Papua yang tentunya berdampak untuk Indonesia, mulai dari aspek politik, administratif, hukum, kesatuan sosial budaya, infrastruktur, ekonomi dan perkembangan kehidupan bermasyarakat. Dampak lain adalah penegasan desentralisasi, regulasi lokal dan peluang investasi di tanah Papua, Republik Indonesia.

Berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 32 tahun 2004, desentralisasi adalah penyerahan wewenang pemerintahan oleh pemerintah kepada daerah otonom untuk mengatur dan mengurus pemerintahan dalam sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia. Secara garis besar, tujuan utama dari kebijakan desentralisasi dan otonomi daerah adalah membuka akses yang lebih besar kepada masyarakat sipil untuk berpartisipasi, baik dalam proses pengambilan keputusan di daerah, maupun dalam pelaksanaannya. Desentralisasi menjadi salah satu unsur pemerintahan Indonesia sebagai negara demokratis, di mana desentralisasi mendorong penyatuan masyarakat yang pluralistik.

Pemekaran Papua juga menjadi salah satu langkah pemerintah dalam mewujudkan visi Indonesia untuk menjadi negara maju, yaitu menuju Indonesia Emas 2045. Pembangunan nasional tidak boleh hanya terpusat di Ibu Kota ataupun kota-kota besar saja, melainkan perlu adanya transformasi ekonomi dan pembangunan infrastruktur secara menyeluruh.

Kepala daerah memiliki pemahaman karakteristik masyarakat di wilayah kepemimpinannya, sehingga dapat menciptakan 6 strategi transformasi ekonomi. Hal ini sesuai dengan Rencana Kerja Pemerintah (RKP) tahun 2022 yang lebih efektif. Keenam strategi terdiri dari penciptaan SDM berdaya saing, peningkatan produktivitas ekonomi, inisiasi ekonomi hijau, pemanfaatan transformasi digital, pengintegrasian ekonomi dan pemindahan Ibu Kota Negara (IKN).

Hal ini sesuai dengan posisi SW Indonesia untuk mendukung rencana pemerintah dalam pemerataan pembangunan di Indonesia. SW Indonesia memposisikan diri sebagai Archipelago Network, Asia Pacific Business Hub dan Indonesia Investment Gateway. Dalam posisi strategik itu, SW Indonesia menawarkan jasa-jasa profesional yang mendukung investasi dari dalam, ke dalam atau ke luar wilayah Indonesia. Jasa-jasa profesional tersebut meliputi jasa audit dan asuransi lain, perpajakan, akuntansi, keuangan dan penasehat bisnis, dalam mendukung investor mengembangkan bisnis di Indonesia.





Accountants & Business Advisers



Brighten up your **CAREER!**
Let it **FLY HIGH**
with **SW Indonesia**

**KAP Suharli, Sugiharto & Rekan
SW Hadibroto Consulting
SW Solution**

Jakarta

Tangerang

Surabaya

Bali

● (+62 21) 29932132

● (+62 21) 22222400

● (+62 31) 99141222

● (+62 361) 2003298

   SW Indonesia

 @shinewing.indonesia

 www.shinewing.id

客户忠诚度计划的会计处理

企业经常使用客户忠诚度计划，如奖励客户积分（积分）等，激励客户购买其商品或服务。

客户累积一定数量的积分后可以免费或以折扣价将这些积分兑换成商品。奖励积分可以与个人或团体购买相关联，也可以与一段时间内的连续订单相关联。

公司通过向客户销售商品、提供服务或有偿使用企业的资产来作为销售交易的一部分，而奖励则需要进一步满足其他条件。客户未来可以免费或以折扣价交换商品或服务。本文中讨论的客户忠诚度计划则是基于数量的折扣激励。



与该事项会计处理相关的会计准则是 PSAK 72 客户合同收入，自 2020 年 1 月 1 日起生效。基于数量的折扣激励计划会导致公司收到的补偿/付款金额有所调整，因为其价值取决于未来事件是否发生（在本文中客户是否能够得到折扣优惠）。因此为确认收入，公司必须预估收到的销售对价，该预估可基于以往经验。

企业需要预估可能实现的折扣激励以及折扣激励的价值。基于自身情况，企业可以选择如下两种方法：

1. 预计价值。预计价值是本公司估计的折扣激励实现概率的加权值。如果本公司有多个具有相似特征的公司，该预期值将是一种合适的估计方法。
2. 最可能的销售额。该方法指公司做出的估计中最有可能出现的单一金额。如果合同只有两种可能性，即能得到激励与不能得到激励，则该方法更有效。

在估计可能授予的折扣奖励时，本公司在整个合同期间应持续采取同一种方法。以下示例说明了折扣激励和计算的会计处理：

公司于 2021 年 1 月 1 日与客户 A 签订合同，以每件 1,000 元的价格出售产品 S。如果客户在 1 个日历年内购买超过 20,000 件，将获得所购买商品 10% 的折扣奖励（每件产品优惠 100 元）。基于往年的经验，客户 A 平均每年购买 6000 台产品 S。截至 2021 年 3 月 31 日，公司已向客户 A 销售了 1,500 台产品 S；公司估计客户 A 的采购量不会超过日历年批量折扣所需的 20,000 台。公司将在截至 2021 年 3 月 31 日的季度确认收入 1,500,000 ($1,500 \times 1,000$)。该会计处理基于客户 A 将没有折扣激励。

2021 年第二季度末（6 月 30 日），客户 A 额外购买了 18,000 件产品 S。基于 2021 年 6 月份的情况，公司预计 2021 年客户 A 的采购量可超过 20,000 台的限制。公司需向客户提供折扣激励。然后，公司将从 2021 年 1 月 1 日起至 2021 年 6 月 30 日期间确认的收入将每单位价格降低至 900（10% 折扣激励后的价格）。公司确认截至 6 月 30 日的季度收入，为 1605 万，该金额为 16,200,000 ($18,000 \text{ 件} \times 900$) 减去第一季度销售交易价格变动 150,000 ($1,500 \text{ 件} \times 100 \text{ 降价}$)。

公司在当期收到的与销售商品有关的对价超过当期确认的收入金额的，确认为负债。根据与合同有关的事实和情况，确认的负债反映了公司返还已收对价的义务。在激励的合同期结束时，公司可以计算折扣激励价值的金额，并从客户的账单中支付或扣除。

客户忠诚度计划的税务处理

公司鼓励客户购买其产品进行分销是一种标准的商业惯例。客户购销产品达到特定标准后即可获得奖励。奖励的形式可以是现金、扣减应付账款（回扣）和货物返还等。买卖交易也包括为卖方提供特定空间和/或设备，进而获得补偿。许多关于税务处理的问题都与客户忠诚度计划的激励有关。

印度尼西亚税务局发布了一项有关买家收到与买卖交易中某些条件相关补偿税务处理的规定。该条例载于 2018 年 11 月 29 日第 SE-24/PJ/2018 号税务总干事的通函中。该通函旨在解释以上内容，并讲解其税务处理方式。本通函的发布主要由于买方因买卖交易中的某些条件而收到的补偿的税务处理存在许多问题。其它问题还包括所收到的奖励是否适用增值税和预提税，若是的话，针对该奖励的税率是多少。

SE-24/PJ/2018对卖方和买方的定义做了详细说明。卖方是将其产品销售给买方的一方，包括生产商、分销商和代理商。买方是向卖方购买产品进行转售的一方，包括分销商、代理商和零售商。因此，本通函仅适用于将转售已购买产品的买家，不适用于最终消费者。买方因买卖交易而获得的补偿需满足一定条件，即满足特定条件、提供特定的空间和/或设备所，以及收到与买卖交易相关的补偿。

在买卖交易情况下，如果买方满足以下特定条件，卖方可以为买方提供奖励，包括：

- a. 买方购买达到一定金额；
- b. 买方的销售额达到一定数额；和/或
- c. 买方按特定期限付款。

买方因达到某些条件而获得的奖励可以是金钱、货物和/或扣减应付账款等形式；预期奖励是卖方在达到一定条件时给予买方的奖金，其他奖励可以是对服务的补偿。例如，管理层只要以合作合同的形式聘用，其中包括服务活动，并确认提供服务的收入或提供服务的收款。

根据所得税第21条、第 23 条或第 26 条，买方获得奖励和管理服务等需扣缴所得税。征税基础 (DPP) 将根据约定或协议中规定的协议价值计算。对于以商品形式提供的管理服务，DPP 将根据合作合同中约定的协议价值计算。卖方向买方提供应税货物 (BKP) 的奖励适用增值税。而提供礼品、金钱和/或应收账款扣减等奖励形式，则不适用于增值税。

同时，卖方以 BKP 形式向买方提供管理服务的奖励应提交应缴增值税，即卖方若为PKP，则有义务收取应缴增值税，开具税务发票，缴存并汇报提供BKP和和 DPP 时应缴纳的增值税。该增值税为合作合同中基于协议价值的管理服务。其税务处理如下：

奖励形式的税务处理			
奖励形式	税种	所得税处理 (PPH)	增值税处理 (VAT)
现金或应收账款抵减	国内个人纳税人	《所得税法》第21章	销售方和购买方均不收取增值税
	~ 国内企业纳税人 ~ 符合印尼BUT要求的常设机构或外国纳税人 ~ 常设机构总部，如果获得的奖励是《所得税法》第5条第(1)款b项和c项所述的常设机构形式的收入	《所得税法》第23章	销售方和购买方均不收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 常设机构的总部，如果获得的奖励不是所得税法第5条第(1)款b项和c项所述的常设机构形式的收入 (适当考虑避免双重征税协议 (P3B) 的规定)	《所得税法》第26章	销售方和购买方均不收取增值税
产品	国内个人纳税人	《所得税法》第21章	卖方收取增值税，买方不收取增值税
	~ 国内企业纳税人 ~ 符合印尼BUT要求的常设机构或外国纳税人 ~ 常设机构总部，如果获得的奖励是《所得税法》第5条第(1)款b项和c项所述的常设机构形式的收入	《所得税法》第23章	卖方收取增值税，买方不收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 常设机构总部，如果获得的奖励不是所得税法第 5 条第 (1) 款 b 项和 c 项所述的常设机构形式的收入	《所得税法》第26章	卖方按出口0税率，买方不收取增值税

如果奖励以实物形式提供，则征税基础 (DPP) 将根据协议中规定的价值计算。如果交易价值未知，则 DPP 根据市场价格计算。

提供管理服务形式奖励的税务处理			
奖励形式	税种	所得税处理 (PPH)	增值税处理 (VAT)
现金或应收账款抵减	国内个人纳税人	《所得税法》第21章	卖方收取增值税
	~ 国内企业纳税人 ~ 符合印尼BUT要求的常设机构或外国纳税人 ~ 常设机构总部，如果获得的奖励是《所得税法》第5条第(1)款b项和c项所述的常设机构形式的收入	《所得税法》第23章	买方收取增值税
	~ 在印尼没有常设机构的外国纳税人; ~ 如果获得的管理服务报酬不是所得税第 5 条第 (1) 款 b 项和 c 项所述的常设形式的收入，则为常设企业的总公司 法律 (考虑到 P3B 中的规定)	《所得税法》第26章	卖方不收取增值税，也不必为使用关税区以外的服务支付增值税
产品	国内个人纳税人	《所得税法》第21章	买方和卖方收取增值税
	~ 国内企业纳税人; ~ 符合要求的常设机构或外国纳税人作为在印度尼西亚的常设业务形式; ~ 常设机构总部，如果经营管理服务的报酬是所得税法第 5 条第 1 款 b 项和 c 项所述的常设机构形式的收入	《所得税法》第23章	买方和卖方收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人; ~ 常设机构总部，如果获得的管理服务报酬不是所得税法第 5 条第 (1) 款 b 项和 c 项所述的常设机构形式的收入 (适当考虑 P3B 中的规定)	《所得税法》第26章	卖方以 0% 的税率作为出口征收增值税，并且卖方无需就使用来自外部海关的服务征收增值税

以实物形式提供管理服务报酬的，按照合作合同中约定的价值计算DPP。

以提供某些空间和/或设备的形式进行补偿的税务处理

这种税务处理与买卖协议有关。该协议规定卖方可以要求买方提供设施，为卖方提供特定空间和/或设备。例如，可以是放置商品的地板和用于展示销售商品的货架，包括框架、衣架和/或展示柜，以支持卖方产品的营销活动。

作为卖家，向海外买家收取使用空间的增值税不是强制性的。但其必须符合《增值税法》的规定，因为它是在海关区域外或海关区域内确定的。租金增值税是与土地和/或建筑物租赁相关的税款。因此作为买方，必须按照PKP的规定合理处理土地租赁。对该费用征收的税款与租金有关，即土地和/或建筑物的租赁以及其他资产的租赁。

对土地或建筑物征收的所得税将是最终税，并由卖方征收 10% 的税率。但是，如果土地或建筑物的租赁接受者需缴纳外国税款，则将受《所得税法》第 26 条或税收协定的约束。以下是税务处理：

提供空间和/或设备形式奖励的税务处理			
奖励形式	税种	所得税处理 (PPH)	增值税处理 (VAT)
现金或应收账款抵减	~ 国内纳税人 ~ 常设机构 ~ 所得税法第 5 条第 (1) 款 b 项和 c 项所指的常设机构总部的收入	《所得税法》第 4 章第 2 条	卖方不收取增值税，而买方收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 常设机构总部的所得税法第 5 条第 1 款 b 项和 c 项未提及的收入 (适当考虑 P3B 中的规定)	《所得税法》第 26 章	卖方不收取增值税，也不必为使用关税区以外的服务支付增值税
产品	~ 国内纳税人 ~ 常设机构 ~ 所得税法第 5 条第 (1) 款 b 项和 c 项所指的常设机构总部的收入	《所得税法》第 4 章第 2 条	买方和卖方收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 所得税法第 5 条第 (1) 款 b 和 c 项未提及的常设机构总部 (适当考虑 P3B 中的规定)	《所得税法》第 26 章	卖方以 0% 的税率作为出口征收增值税，并且卖方无需为使用来自外部海关的服务支付增值税

DPP 是根据协议中规定的价值计算的，如果 DPP 协议中不包括该内容，则使用市场价格

某些设备形式的激励措施的税收处理			
奖励类型	税收主体	所得税 (PPh) 处理	增值税 (PPN) 处理
金钱或减轻责任	~ 国内纳税人 ~ 常设机构 ~ 所得税法第五条第 (一) 项 b 项和 c 项所指的常设机构总部	所得税第二十三条	卖方不收取增值税，而买方收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 常设机构总部的所得税法第五条第一款 b 项和 c 项未提及的收入 (适当考虑 P3B 中的规定)	所得税第二十六条	卖方使用关税区以外的服务不收取增值税，也无需缴纳增值税
商品	~ 国内纳税人 ~ 常设机构 ~ 所得税法第五条第 (一) 项 b 项和 c 项所指的常设机构总部	所得税第二十三条	卖家和买家收取增值税
	~ 在印度尼西亚没有常设机构的外国纳税人 ~ 常设机构总部的所得税法第五条第一款 b 项和 c 项未提及的收入 (适当考虑 P3B 中的规定)	所得税第二十六条	卖方以 0% 的税率作为出口征收增值税，并且卖方无需为使用关税区以外的服务支付增值税

DPP 是根据协议中规定的价值计算的，如果 DPP 在协议中不知道，则 DPP 使用市场价格

IPO助力公司提高忠诚度

首次公开募股 (IPO) 是企业在证券交易所上市股票以便公众交易的一系列过程。新股东加入公司会自动增加公司资本, 新增资本可用于多种用途, 包括营运资本权益、公司计划的其他战略计划的资本支出。IPO也是企业获得资金来源的重要渠道之一。

除了拓宽融资渠道外, IPO还可以提高内部和外部各相关方的忠诚度。

对于内部而言, 公司可通过员工股票期权计划 (ESOP) 和管理层股票期权计划 (MSOP) 计划提升员工和管理层忠诚度, 该计划也会影响公司的股权结构。根据印度尼西亚证券交易所董事会第 Kep-305/BEJ/07-2004 号法令, ESOP 和 MSOP旨在通过股票发行或股票期权发行给予员工、董事和监事额外的补偿。该项目有益于培养员工和管理层的归属感, 并增强为公司提供最佳工作绩效的责任感。

无论市值大小, 印度尼西亚的上市公司已意识到 ESOP 和 MSOP 计划的真正益处。印度尼西亚的主要银行、国有企业 (BUMN) 和私营部门均已开展员工和管理层的股份分配计划。例如, PT Bank Central Asia Tbk 于 2012 年提供此计划, 而 PT Bank Negara Indonesia Tbk 于 2022 年提供此计划。

除了印尼的大银行外, 今年即将上市的公司也开始效仿上市公司, 规划该计划。仅在 2022 年 7 月, 就至少有 3 家公司正在 IPO 的公司安排了员工持股计划, 即 PT Pelayaran Nasional Ekalya Purnamasari Tbk (ELPI)、PT Mora Telematika Indonesia (MORA) 和 PT Tera Data Indonusa Tbk (AXIO)。





另一方面，IPO亦可提升外部相关方的忠诚度，如客户或其他利益相关方。印度尼西亚新兴行业公司也意识到IPO在提高公众忠诚度方面的好处。例如，在PT Bukalapak.com Tbk (BUKA) IPO时，其管理层认为，IPO将增加零售投资者的忠诚度和参与度，从而促进BUKA业务发展，在接受市场监督的同时实现盈利。

除了BUKA，PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GOTO)在IPO期间也实施了相关计划。GOTO也是第一家在IPO中将股份免费分配给合格重要合伙人的公司。数字经济观察人士表示合作股份计划对散户来说是一个积极的信号，亦增加了GOTO IPO的附加值。

IPO可以为企业业务发展提供可持续的积极影响，企业高管也可规划公司在交易所上市。为成功上市，企业需要准备招股说明书等材料，解释公司业务前景，吸引投资者注意。

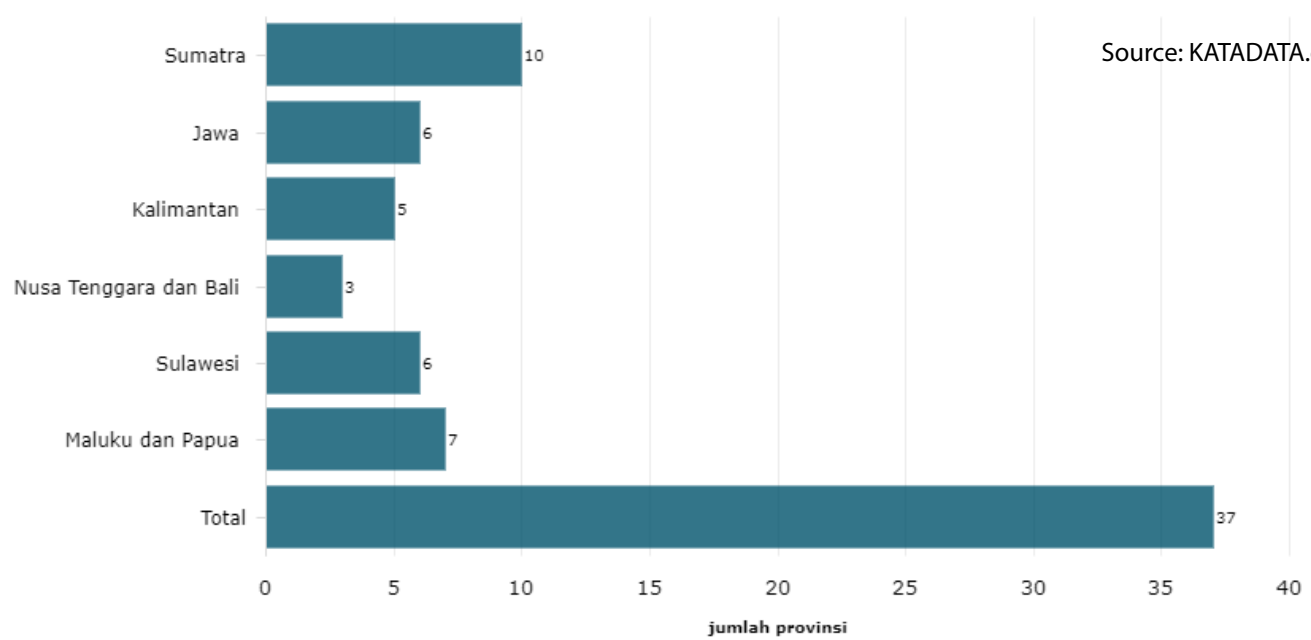
企业在准备IPO时，可以向具备资深经验的IPO顾问咨询。信永中和印度尼西亚下设咨询版块-- SW Solution，有经验丰富的从业人员和顾问团队，并可通过其国际网络布局，为客户提供IPO相关的咨询服务。



中文

🔴 印度尼西亚新增37省份

2022年6月30日，印度尼西亚众议院（DPR）第36次全体会议通过了三项法律草案，并决定在巴布亚增加三个省份，即南巴布亚省、中巴布亚省和巴布亚山脉省。至此，印度尼西亚共和国将从34个省份，变为37个省份。根据中央统计局研究，随着巴布亚的扩张，印度尼西亚的省份分布如下：



苏门答腊岛由10个省组成，包括南格罗亚齐达鲁萨兰国、北苏门答腊、南苏门答腊、西苏门答腊、明古鲁、廖内、廖内群岛、占碑、楠榜和邦加勿里洞。爪哇岛由6个省组成，包括万丹、DKI雅加达、西爪哇、中爪哇、日惹特区和东爪哇。加里曼丹岛由西加里曼丹、东加里曼丹、南加里曼丹、中加里曼丹和北加里曼丹组成。

巴厘岛努沙登加拉群岛由巴厘岛、东努沙登加拉和西努沙登加拉三个省组成。苏拉威西岛由哥伦打洛、西苏拉威西、中苏拉威西、北苏拉威西、东南苏拉威西和南苏拉威西6个省组成。同时，马鲁古群岛和巴布亚岛增至7个省，包括北马鲁古、马鲁古、西巴布亚、巴布亚、中巴布亚、巴布亚山脉和南巴布亚。

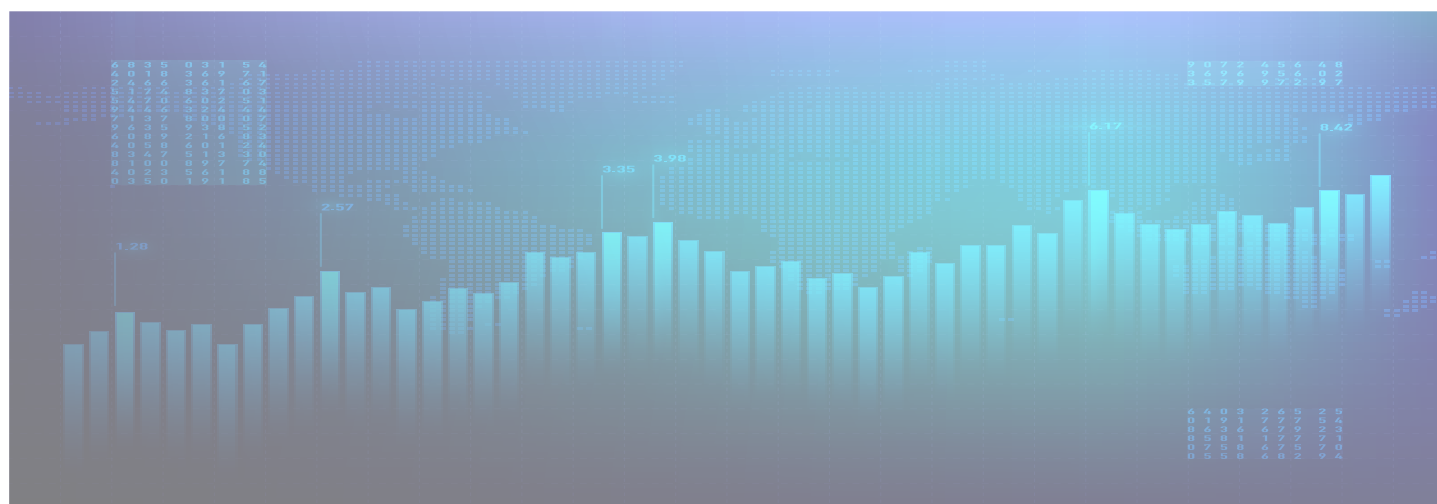
印尼众议院第二委员会主席艾哈迈德·多利 (Ahmad Doli) 表示，划分新省的目的是为了促进公平发展和改善公共服务。加速推进建设将影响巴布亚人民生活的各个方面，包括政治、行政和法律、社会文化、基础设施、经济和社会生活的发展等，进而影响印度尼西亚发展。该举措还会进一步影响印度尼西亚共和国权力下放、促进地方监管和增加投资机会。

根据 2004 年第 32 号法律第1条，权力下放指政府将政府权力转移到自治区，并在印度尼西亚共和国统一国家制度下规范和管理政府。简而言之，权力下放和区域自治政策的主要目标是公民社会提供更多参与区域决策及实施的机会。权力下放是印度尼西亚作为民主国家治理的重要要素之一，旨在鼓励多元化社会的一体化发展。

国家发展不应聚焦于首都或大城市，还需要全面的经济转型和基础设施发展。巴布亚的扩张也是政府实现印尼成为发达国家，迈向黄金印尼2045愿景的重要举措之一。

各省领导更了解其民众特性，根据2022年政府工作计划 (RKP)，其可制定六种经济转型战略，包括创造有竞争力的人力资源、提高经济生产力、启动绿色经济、利用数字化转型、整合经济和迁都 (IKN)。

长期以来，信永中和印度尼西亚一直支持政府的印度尼西亚公平发展计划。信永中和印度尼西亚是亚太商业中心和印度尼西亚投资门户。基于此战略地位，信永中和印度尼西亚通过提供审计和其他鉴证服务、税务、会计、财务和商业咨询，支持投资者在印度尼西亚境内外开展投资并发展壮大。





 Catalyst for success

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.shinewing.id

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



ICAEW
AUTHORISED
TRAINING EMPLOYER

SILVER LEARNING
PARTNER

ACCA



RECOGNISED
EMPLOYER
PARTNER