

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Selama periode 2018-2022, Sektor Properti (Konstruksi dan Real Estat) mampu menciptakan nilai tambah sebesar Rp2.349 - Rp2.865 Triliun per tahun atau setara dengan 14,6%-16,3% terhadap PDB. Sektor Properti juga telah mampu menyerap 13,8 juta Tenaga Kerja per tahun atau sekitar 10,2% dari Total Lapangan Kerja pada tahun 2022. (Kemenko Perekonomian, 2023). Untuk mengantisipasi dampak pelemahan ekonomi dunia dan mendorong peningkatan permintaan (demand) Perumahan, perlu disiapkan kebijakan stimulus fiskal untuk pembelian Rumah Komersil. "Dalam rapat lanjutan yang terkait PPN untuk Perumahan, untuk mendorong Sektor Perumahan yang pertumbuhan PDB-nya rendah, Real Estat hanya tumbuh 0,67%, dan PDB Konstruksi hanya tumbuh 2,7%, diperlukan kebijakan untuk menggairahkan kembali Sektor Perumahan," ungkap Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto usai mengikuti Rapat Terbatas di Istana Kepresidenan dengan agenda Kebijakan Insentif Fiskal Sektor Properti, Selasa (24/10).

Sektor Properti mempunyai sumbangan dan multiplier-effect yang besar dalam perekonomian nasional, di mana kontribusi terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) sebesar 14-16%, dan kontribusi terhadap penerimaan perpajakan sekitar 9,3% atau sebesar Rp185 Triliun per tahun, serta menyumbang ke penerimaan daerah (PAD) sebesar Rp92 Triliun atau sekitar 31,9% dari PAD Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/ Kota. Prospek sektor properti di Indonesia pada tahun 2024 diperkirakan akan

menghadapi tantangan seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang melambat. Meskipun Indonesia mencatatkan pertumbuhan ekonomi yang stabil dalam beberapa tahun terakhir, proyeksi dari sejumlah lembaga, termasuk Bank Indonesia dan Kementerian Keuangan, menunjukkan adanya potensi perlambatan ekonomi pada tahun 2024. Hal ini dipengaruhi oleh faktor domestik seperti inflasi, suku bunga acuan yang relatif tinggi, serta dampak lanjutan dari perlambatan ekonomi global. Sektor properti, yang sangat bergantung pada daya beli masyarakat dan investasi, kemungkinan besar akan merasakan dampak dari kondisi ini.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi sektor properti di Indonesia adalah penurunan daya beli masyarakat, terutama di segmen menengah ke bawah. Kenaikan suku bunga acuan oleh Bank Indonesia selama tahun 2023 untuk menjaga stabilitas rupiah dan mengendalikan inflasi telah menyebabkan peningkatan suku bunga kredit, termasuk Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Hal ini membuat masyarakat lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan untuk membeli properti, terutama di tengah ketidakpastian ekonomi. Di sisi lain, pengembang properti juga menghadapi tantangan dalam mempertahankan margin keuntungan karena kenaikan biaya konstruksi dan bahan bangunan.

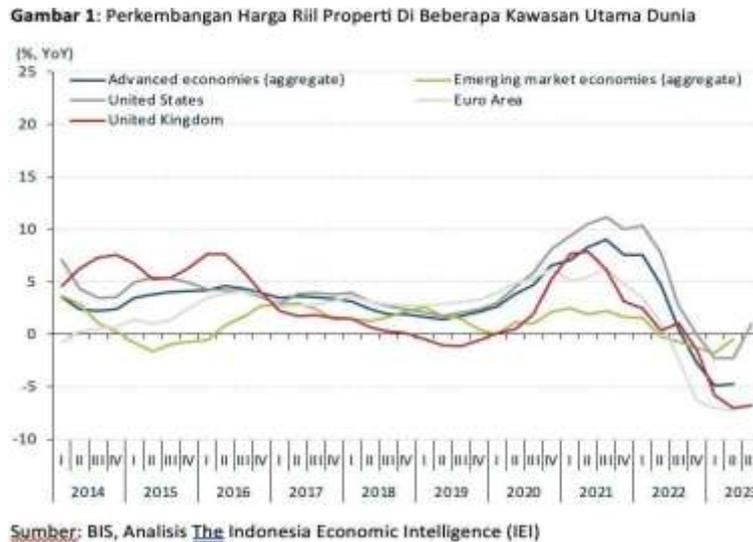
Selain itu, sektor properti komersial, seperti pusat perbelanjaan dan perkantoran, juga menghadapi tekanan. Perubahan pola konsumsi masyarakat akibat pertumbuhan e-commerce telah mengurangi kebutuhan akan ruang ritel fisik, sementara tren kerja hybrid atau jarak jauh mengurangi permintaan untuk ruang perkantoran. Meski demikian, terdapat peluang pertumbuhan di segmen

properti logistik, seperti gudang, yang didorong oleh ekspansi e-commerce dan peningkatan kebutuhan rantai pasok.

Untuk menjaga daya saing sektor properti, berbagai upaya telah dilakukan, seperti pemberian insentif dari pemerintah, termasuk keringanan Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) untuk pembelian rumah tapak dan apartemen tertentu. Selain itu, inovasi dalam teknologi dan digitalisasi, seperti pemasaran melalui platform daring, semakin banyak diterapkan oleh pengembang untuk menarik minat pembeli. Dengan langkah-langkah ini, sektor properti Indonesia diharapkan mampu bertahan di tengah tantangan ekonomi yang ada pada tahun 2024. Sedangkan Pada Perkembangan global Harga Propeti di beberapa kawasan utama dunia mengalami perlambatan sejak tahun 2022

Kemudian, Pada tahun 2020, Bursa efek indonesia (BEI) secara resmi menerapkan klasifikasi sektor industri baru yang dikenal sebagai *IDX Industry ClasSification* (IDX-IC), Dalam IDX-IC terdapat 12 sektor baru yang terdiri dari 35 subsektor, 69 industri, dan 130 sub-industri. 12 Sektor yang baru meliputi diantaranya yaitu sektor *property* dan *real estate*. Perusahaan yang bergerak dalam bidang ini mengembangkan dan menyediakan jasa untuk membangun kawasan yang dinamis. Produk yang ditawarkan oleh perusahaan *property* dan *real estante* sangat bervariasi, seperti perumahan,apartemen, rumah toko (ruko), rumah kantor,Gedung perkantoran serta pusat perbelanjaan seperti mall dan plaza. Perusahaan *property* dan *real estate* memiliki resiko yang tinggi. Dimana perusahaan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Pada saat pertumbuhan ekonomi tinggi, sektor *property* dan *real*

estate mengalami peningkatan dan menjadi booming. Namun, apabila kondisi berkebalikan yaitu pada saat kondisi pertumbuhan perekonomian mengalami penurunan yang signifikan (Sihombing, 2018)



Gambar 1 1 Grafik Perjembangan Harga Rill Property di beberapa dunia

Perlambatan pertumbuhan dalam investasi properti telah berdampak pada seluruh perekonomian, sehingga menurunkan investasi di berbagai sektor. Hal ini terjadi karena kuatnya keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) sektor properti dengan sektor ekonomi lainnya, terutama manufaktur bahan konstruksi, produk logam dan mineral, mesin dan peralatan, dan lain-lain. Pada September 2023, lembaga pemeringkat kredit (*credit rating*) Moody's menyebutkan bahwa sektor properti China secara fundamental masih lemah. Moody's bahkan merevisi *outlook* (ramalan) sektor properti China menjadi negatif (*negative*) dari sebelumnya stabil (*stable*), sejalan dengan pelemahan pertumbuhan ekonomi China. Pemulihan sektor properti di China diperkirakan memang akan terjadi pada tahun ini, namun terbatas. Pemulihan korporasi

properti terutama akan dialami oleh korporasi yang berstatus sebagai badan usaha milik negara (BUMN).

Sementara itu, korporasi properti swasta diperkirakan masih akan menghadapi tekanan (*pressure*) akibat keterbatasan sumber keuangan dan akses pendanaan. Diperkirakan penjualan properti masih akan mengalami kontraksi selama 12 hingga 18 bulan ke depan. Otoritas ekonomi sejumlah negara telah mulai turun tangan untuk memulihkan kondisi sektor properti di negaranya masing-masing. Pemerintah dan otoritas keuangan China, misalnya, telah mengeluarkan berbagai kebijakan baik dalam rangka memperbaiki kinerja keuangan korporasi di sektor properti maupun meningkatkan daya beli masyarakat.

Pada September 2023, sektor properti di Indonesia menghadapi sejumlah tantangan, meskipun kondisinya berbeda dengan yang terjadi di China. Berdasarkan laporan dan analisis dari lembaga-lembaga riset domestik, profitabilitas, solvabilitas, dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menjadi indikator utama dalam menentukan kesehatan finansial perusahaan-perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020-2023. Beberapa perusahaan besar di sektor ini, seperti PT Ciputra Development Tbk (CTRA), PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN), PT Summarecon Agung Tbk (SMRA), dan PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE), menghadapi tantangan yang serupa dalam menjaga stabilitas kinerja keuangan mereka di tengah kondisi ekonomi yang berfluktuasi.

Profitabilitas yang rendah menjadi salah satu faktor utama yang memperbesar risiko financial distress. Perusahaan yang gagal menjaga

profitabilitas, terutama dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil, menghadapi tekanan untuk memenuhi kewajiban finansial jangka pendek maupun jangka panjang. Sebagai contoh, perusahaan seperti PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) telah menghadapi tantangan signifikan dalam mempertahankan margin keuntungan karena tingginya beban utang dan biaya operasional. Selain itu, solvabilitas menjadi isu kritis, di mana perusahaan dengan rasio utang yang tinggi, seperti PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN), kesulitan memperoleh pendanaan baru akibat meningkatnya suku bunga acuan yang menambah beban bunga.

Pertumbuhan penjualan (sales growth) juga memainkan peran penting dalam menentukan kinerja perusahaan properti di Indonesia. Dalam beberapa tahun terakhir, sektor properti mengalami fluktuasi yang signifikan akibat pandemi COVID-19 dan perlambatan ekonomi global. Meskipun ada indikasi pemulihan di beberapa segmen, seperti properti residensial kelas menengah yang digarap oleh PT Ciputra Development Tbk (CTRA) dan PT Summarecon Agung Tbk (SMRA), tekanan pada daya beli masyarakat, kenaikan harga bahan bangunan, dan ketidakpastian pasar tetap menjadi penghambat utama pertumbuhan penjualan.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, kepemilikan manajerial (managerial ownership) dapat berfungsi sebagai variabel moderasi yang signifikan. Perusahaan dengan kepemilikan manajerial yang kuat, seperti PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE), cenderung memiliki pengawasan dan pengelolaan risiko yang lebih baik. Kepemilikan manajerial dapat meningkatkan komitmen para manajer dalam memastikan stabilitas keuangan

dan mendorong pengambilan keputusan yang lebih bijaksana, terutama dalam mengelola profitabilitas, solvabilitas, dan pertumbuhan penjualan.

Dukungan pemerintah juga menjadi faktor penting dalam mendukung perusahaan-perusahaan properti di Indonesia. Insentif seperti Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) untuk pembelian rumah tapak tertentu dan kebijakan relaksasi KPR telah membantu perusahaan seperti PT Ciputra Development Tbk dan PT Summarecon Agung Tbk untuk tetap kompetitif di pasar. Dengan kombinasi strategi internal yang efektif dan dukungan eksternal dari pemerintah, sektor properti dan real estate di Indonesia diharapkan mampu mengatasi risiko financial distress dan melanjutkan pertumbuhan yang berkelanjutan. *Outlook* (ramalan pasar) untuk sektor *property* Indonesia di 2024 terlihat lebih optimis, didorong oleh kebijakan insentif fiskal dari pemerintah dan Bank Indonesia, yang diharapkan dapat meningkatkan permintaan perumahan. Dengan *backlog* (Proyek) perumahan yang tinggi dan komitmen dari calon pemimpin untuk membangun lebih banyak rumah, potensi pertumbuhan sektor ini tetap besar, meskipun tantangan seperti Fluktuasi pasar, ketersediaan lahan dan pembiayaan yang terjangkau masih perlu diatasi melalui kolaborasi antara pemerintah, otoritas keuangan, dan pengembang (www.cnbcindonesia.com).

Fluktuasi pasar merupakan tantangan yang tidak dapat dihindari bagi perusahaan di Indonesia, khususnya dalam sektor *Property* dan *Real Estate*. Ketidakpastian ekonomi dan informasi yang tidak sempurna sering kali dipengaruhi oleh emosi, yang menyebabkan harga berfluktuasi secara signifikan (Shleifer, 2020). Pasar sering kali dipengaruhi oleh spekulasi,

dimana harga dapat bergerak jauh dari nilai intrinsiknya (Keynes, 2021). Pergerakan harga properti yang sering berubah dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, dan dinamika permintaan konsumen. Ketidakpastian ini dapat menciptakan dampak yang signifikan pada keputusan investasi dan strategi pengembangan perusahaan. Misalnya, dalam situasi ekonomi yang tidak stabil, seperti resesi atau inflasi yang tinggi, banyak perusahaan mungkin masih ragu untuk meluncurkan proyek baru atau memperluas portofolio mereka, karena potensi penurunan permintaan dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dan margin keuntungan. Selain itu, fluktuasi harga juga dapat mempengaruhi akses, dimana investor cenderung lebih berhati-hati dalam menempatkan modal mereka pada proyek yang tampak berisiko. Dalam menghadapi tantangan ini perusahaan perlu mengembangkan strategi yang fleksibel dan responsif, serta melakukan analisis pasar yang mendalam untuk memahami tren dan pola yang ada. Meskipun Fluktuasi pasar adalah tantangan yang tak terelakkan, perusahaan yang proaktif dan adaptif dapat menemukan cara untuk bertahan dan bahkan berkembang dalam industri yang sangat kompetitif ini, menjadikan mereka lebih tangguh dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan.

Laporan keuangan sebagai tolak ukur merupakan dokumen penting yang menyajikan informasi keuangan suatu entitas dalam jangka waktu tertentu. Sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai alat yang esensial dalam menyediakan laporan kepada berbagai pihak berkepentingan mengenai posisi keuangan, hasil operasi, dan arus kas Perusahaan. Dengan mengumpulkan, mengelola, menyajikan data keuangan secara sistematis, informasi ini

memungkinkan para pemangku kepentingan, seperti manajemen, investor, kreditor, dan regulator untuk memahami keadaan keuangan Perusahaan secara menyeluruh. Laporan yang disusun dan disajikan untuk memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan perubahan posisi keuangan suatu entitas adalah komponen krusial dalam akuntansi yang berfungsi untuk menyajikan gambaran menyeluruh tentang Kesehatan finansial suatu organisasi (Ikatan Akuntan Indonesia, 2010). Fungsi utama laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi yang relevan dan andal mengenai posisi keuangan dan kinerja suatu entitas. Informasi ini sangat penting bagi berbagai pengguna, seperti manajemen, investor, dan kreditor, dalam pengambilan Keputusan ekonomi. Dengan menganalisis laporan keuangan pengguna dapat menilai kesehatan finansial, *profitabilitas*, *solvabilitas* perusahaan.

Financial Distress merupakan keadaan dimana suatu entitas, baik perusahaan maupun individu, mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangan mereka. Hal ini sering ditandai dengan penurunan signifikan dalam pendapatan, yang berdampak pada arus kas dan kemampuan untuk membayar utang atau biaya operasional yang jatuh tempo. Perusahaan yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya, yang dapat mengarah pada kebangkrutan jika tidak ditangani dengan efektif. Selain itu, kondisi ekonomi yang tidak stabil juga dapat memperburuk situasi. Penurunan nilai perusahaan, Dampak dari *financial distress* sangat signifikan, termasuk potensi kebangkrutan, penurunan nilai perusahaan, dan pemotongan karyawan.

Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk melakukan manajemen yang baik, seperti tindakan memperbaiki utang dan analisis risiko, serta memantau indikator keuangan untuk mendeteksi tanda-tanda awal kesulitan finansial. Dengan pemahaman yang mendalam tentang aspek-aspek ini, perusahaan dapat lebih siap menghadapi tantangan dan mengurangi risiko terjadinya *financial distress*. Ciri utama dari financial distress yaitu perusahaan menghadapi masalah keuangan yang sering kali menunjukkan laba rendah atau bahkan mengalami kerugian. Selain itu, tingginya utang jangka pendek dibandingkan dengan total aset juga merupakan indikator penting yang menunjukkan bahwa perusahaan mungkin kesulitan dalam memenuhi kewajiban finansialnya dalam waktu dekat. Perusahaan yang mengalami *financial distress* yang menunjukkan resiko tinggi untuk kebangkrutan. Biasanya diukur melalui analisis *profitabilitas*. *Profitabilitas* merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja suatu perusahaan. Perusahaan yang efisien dalam menghasilkan laba dari pendapatan yang diperoleh. Dapat memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar dan beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi. *Profitabilitas* yang diukur melalui rasio seperti margin laba bersih dan *return on equity*, berfungsi sebagai penyangga yang penting.

Ketika perusahaan memiliki profitabilitas yang tinggi, ia mampu menghadapi fluktuasi pasar, menanggung biaya tak terduga, serta menjaga likuiditas dalam situasi yang sulit. *Profitabilitas* yang baik juga memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif dalam menghadapi tekanan pasar, seperti persaingan yang ketat dan perubahan preferensi konsumen. Sebaliknya,

penurunan *profitabilitas* yang sering kali disebabkan oleh kenaikan biaya produksi, penurunan efisiensi operasional, atau kegagalan dalam merespons tren pasar dapat berdampak signifikan pada stabilitas keuangan perusahaan. Misalnya, laporan dari Bursa Efek Indonesia menunjukkan bahwa beberapa perusahaan properti yang mengalami penurunan *profitabilitas* dalam beberapa tahun terakhir, seperti PT Lippo Karawaci Tbk, menghadapi penurunan kepercayaan investor, sehingga nilai sahamnya anjlok. Dalam kondisi ini, perusahaan sering kali kesulitan mendapatkan pendanaan baru, baik melalui pinjaman bank maupun penerbitan saham. Oleh karena itu, strategi peningkatan *profitabilitas*, seperti efisiensi operasional, pengendalian biaya, dan diversifikasi produk atau pasar, menjadi langkah penting untuk mengurangi risiko *financial distress* dan menjaga keberlanjutan perusahaan.

Selain *profitabilitas* dan *solvabilitas* adalah indikator utama yang memberikan gambaran menyeluruh tentang kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. *Solvabilitas* diukur melalui rasio-rasio keuangan seperti rasio utang terhadap ekuitas (*debt to equity ratio*) dan rasio aset terhadap utang (*assets to debt ratio*), yang membantu mengevaluasi seberapa besar ketergantungan perusahaan terhadap pendanaan eksternal. Perusahaan dengan *solvabilitas* yang tinggi, seperti PT Summarecon Agung Tbk, mampu menunjukkan stabilitas dalam menghadapi tekanan keuangan dan menjaga kepercayaan investor serta kreditor. Sebaliknya, *solvabilitas* yang rendah dapat memperbesar risiko kebangkrutan karena ketidakmampuan perusahaan untuk membayar utang jangka panjangnya. Hal ini dapat dilihat pada kasus beberapa perusahaan properti di Indonesia yang memiliki rasio

utang yang tinggi, seperti PT Agung Podomoro Land Tbk, yang menghadapi tantangan besar dalam memenuhi kewajibannya. Penurunan *solvabilitas* sering kali diikuti oleh penurunan peringkat kredit perusahaan, yang berdampak pada meningkatnya biaya pinjaman dan hilangnya akses terhadap pendanaan baru. Dengan demikian, menjaga *solvabilitas* yang sehat menjadi prioritas utama bagi perusahaan untuk mempertahankan kepercayaan para pemangku kepentingan dan mencegah *financial distress*.

Sebagai Contohnya yaitu Perusahaan Tupperware merupakan contoh perusahaan yang mengalami kesulitan finansial meskipun memiliki profitabilitas yang tinggi. Meskipun perusahaan ini masih menghasilkan laba yang signifikan, masalah utama yang dihadapi adalah ketergantungannya yang berlebihan pada pembiayaan utang untuk mendukung ekspansi dan operasionalnya. Seiring dengan meningkatnya utang yang tidak sebanding dengan cadangan kas atau aset yang dimiliki, Tupperware mulai menghadapi kesulitan dalam membayar kewajiban utangnya. Dalam hal ini, meskipun perusahaan mampu menghasilkan keuntungan, ketidakmampuan dalam mengelola struktur keuangan terutama dalam menjaga keseimbangan antara profitabilitas, likuiditas, dan *solvabilitas* menjadi faktor penting yang menyebabkan kesulitan likuiditas. Ketika utang terus menumpuk tanpa adanya sumber daya yang cukup untuk menutupi kewajiban tersebut, perusahaan akhirnya terjatuh dalam masalah yang lebih besar. Ini menunjukkan bahwa profitabilitas tinggi saja tidak cukup untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Tanpa pengelolaan keuangan yang baik dan keseimbangan antara

utang dan aset, sebuah perusahaan tetap bisa berisiko besar mengalami kebangkrutan, meskipun secara teknis masih menghasilkan laba.

Sales growth atau pertumbuhan penjualan, merupakan indikator penting yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatannya dari waktu ke waktu. Pertumbuhan ini dapat diukur melalui persentase peningkatan pendapatan dari produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan dalam periode tertentu. Faktor-faktor yang memengaruhi sales growth meliputi strategi pemasaran yang efektif, inovasi produk, dan ekspansi ke pasar baru. Selain itu, kondisi ekonomi makro seperti tingkat inflasi, suku bunga, dan daya beli masyarakat juga berperan besar dalam menentukan tingkat penjualan perusahaan. Contohnya, PT Ciputra Development Tbk mencatat pertumbuhan penjualan yang signifikan pada 2022 akibat peluncuran proyek-proyek baru di pasar residensial kelas menengah atas, yang didukung oleh kebijakan relaksasi Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP). Sebaliknya, perusahaan yang gagal menjaga pertumbuhan penjualan cenderung menghadapi risiko penurunan pendapatan, yang dapat memperburuk kondisi keuangannya. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Brilyan Yusuf et al., dinyatakan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan hasil investasi perusahaan di masa lalu dan dapat menjadi dasar perencanaan strategis untuk masa depan. *Sales growth* yang kuat memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan arus kas operasional, yang pada akhirnya dapat mengurangi risiko *financial distress* dan mendukung stabilitas jangka panjang.

Dengan demikian, hubungan antara *profitabilitas*, *solvabilitas*, dan *sales growth* sangat erat dalam menentukan kesehatan finansial perusahaan. Ketiga faktor ini tidak hanya menjadi indikator kinerja, tetapi juga berperan sebagai pilar utama dalam mencegah terjadinya *financial distress* dan menjaga keberlanjutan bisnis perusahaan, khususnya di sektor properti dan real estate di Indonesia.

Faktor lain yang mempengaruhi *financial distress* yaitu kepemilikan manajerial manajer atau eksekutif perusahaan memiliki saham atau kepentingan ekuitas dalam perusahaan yang mereka kelola. Dengan memiliki saham, manajer memiliki insentif untuk berkontribusi pada peningkatan kinerja perusahaan, karena keuntungan mereka terkait langsung dengan nilai saham yang dimiliki. Semakin tinggi kepemilikan saham oleh institusi maka memberikan dampak bagi investor institusi untuk lebih ketat dalam pengawasan agar mampu mengatasi Tindakan manajer yang hanya mementingkan diri sendiri.

Kepemilikan manajerial dapat membantu menyelaraskan kepentingan antara manajer dan pemegang saham, mengurangi potensi konflik yang mungkin muncul antara kedua pihak. Sebagai contoh, jika manajer memiliki bagian dari perusahaan, mereka lebih mungkin untuk membuat keputusan yang mendukung pertumbuhan jangka panjang dan *profitabilitas* perusahaan. Namun, terlalu banyak kepemilikan manajerial juga bisa menyebabkan risiko, seperti pengambilan keputusan yang terlalu konservatif atau kurangnya diversifikasi.

Penelitian mengenai *financial distress* sudah banyak dilakukan. Namun, masih terdapat hasil penelitian yang berbeda. Pada penelitian Badriyah et.al (2021), Wahyuni et.al (2020), Ratna et.al (2024) menunjukkan bahwa *profitabilitas* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress* yang artinya jika semakin tinggi *profitabilitas* suatu perusahaan maka semakin tinggi tingkat *financial distress* yang akan dihadapi, sedangkan hasil penelitian dari Ginanjar et.al (2021), dan Pardosi et.al (2022) menunjukkan bahwa *profitabilitas* hanya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *financial distress* yang artinya jika suatu perusahaan memiliki laba yang besar secara efisien dan efektif dan melakukan pengelolaan atas pengeluaran secara baik akan menyebabkan terhindarnya dari *financial distress*. Hasil penelitian dari Nuzurrahman et.al (2022) dan Badriyah et.al (2021). Menunjukkan bahwa *solvabilitas* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *financial distress* yang artinya jika *solvabilitas* merupakan porposisi dana yang bersumber dari hutang dalam membiayai aktiva. Ketika hutang yang digunakan lebih besar maka beban bunga yang dibayarkan juga akan besar dan akan mengakibatkan pajak akan berkurang dan menghasilkan laba semakin banyak. Sedangkan menurut Ginanjar et.al (2021) menunjukkan bahwa *solvabilitas* tidak berpengaruh signifikan yang artinya total utang yang dimiliki oleh perusahaan dapat diatasi oleh perusahaan melalui modal yang mereka miliki sehingga kewajiban yang harus dibayarkan sudah tertutupi oleh modal yang dimiliki perusahaan. Penelitian dari Ratna et.al (2024) menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress* yang artinya jika pertumbuhan penjualan tidak di ikuti oleh pertumbuhan arus

kas yang setara maka akan menyebabkan ketidakseimbangan dalam modal kerja dan meningkatkan *financial distress*.

Sama halnya dengan penelitian Ratna et.al (2024), penelitian dari Ariyanti et.al (2024) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh positif akan tetapi tidak signifikan yang artinya bahwa *sales growth* bukanlah satu-satunya factor yang mempengaruhi *financial distress* tapi masih memiliki peran penting untuk dipertimbangkan pada saat terjadinya *financial distress*. Dan penelitian dari Giarto et.al (2020) menyatakan bahwa suatu perusahaan dapat memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan tetapi juga dapat diikuti oleh harga pokok penjualan yang tinggi mengakibatkan laba yang rendah sehingga pertumbuhan penjualan belum mampu mengatasi terjadinya *financial distress*. Adapun penelitian dari Ratna et.al (2024) yang menunjukkan bahwa GCG dapat memoderasi antara *Profitabilitas* tetapi tidak dapat memoderasi *sales growth* terhadap *financial distress*. Berdasarkan uraian hasil penelitian terdahulu pada penelitian *financial distress*. Penulis ingin mengkaji ulang bagaimana pengaruh *profitabilitas*, *solvabilitas* dan *sales growth* apabila menggunakan variable variable-variabel yang mempengaruhi *financial distress*.

Penelitian ini mengacu pada penelitian Ratna et.al tahun 2024, perbedaan penelitian ini terletak pada periode penelitian dan variabel penelitian. Dalam penelitian ini ada penambahan variabel yaitu *Solvabilitas* dan Kepemilikan Manajerial sebagai variable moderasi. Terdapat beberapa alasan yang memotivasi penulis untuk melakukan penelitian terkait dengan faktor yang mempengaruhi *financial distress* pada perusahaan properti dan real

estate khususnya melalui data laporan keuangan tahunan yang tersedia di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Alasan pertama, Banyaknya perbedaan pendapat dari peneliti sebelumnya. Kedua, bagaimana dampak pandemi pada tahun 2020 awal menyebabkan gangguan signifikan dalam sektor properti dengan adanya penurunan permintaan dan mempengaruhi pendapatan. Ketiga adanya fenomena perusahaan properti dan *real estate* yang terdapat perubahan kondisi ekonomi pasar, seperti inflasi dan suku bunga yang meningkat, mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban *financial*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya yaitu variabel *Solvabilitas*. Dengan menggunakan objek penelitian dari perusahaan *property* dan *real esetate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2020-2023. Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan diatas, maka peneliti merasa tertarik dan terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Profitabilitas, Solvabilitas, Dan Sales Growth Terhadap Financial Distress Dengan Kepemilikan Manajerial Sebagai Variabel Moderasi (Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2020-2023)*”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pengaruh *profitabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan *property* dan *real estate* di BEI ?

- 2) Bagaimana pengaruh *solvabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan *property* dan *real estate* di BEI ?
- 3) Bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan *properti* dan *real estate* di BEI ?
- 4) Apakah kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *profitabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan ?
- 5) Apakah kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *solvabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan ?
- 6) Apakah kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *sales growth* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh *profitabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan properti dan real estate di BEI
2. Untuk mengetahui pengaruh *solvabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan properti dan real estate di BEI
3. Untuk mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan properti dan real estate di BEI
4. Untuk mengetahui kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *profitabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan
5. Untuk mengetahui kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *solvabilitas* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan
6. Untuk mengetahui kepemilikan manajerial dapat memoderasi hubungan antara *sales growth* terhadap terjadinya *financial distress* perusahaan

1.4 Manfaat Penelitian

a) Bagi Peneliti atau Penulis

Meningkatkan pengetahuan & pemahaman mendalam mengenai *profitabilitas*, *solvabilitas*, dan *sales growth* terhadap *financial distress* yang dimoderasi oleh kepemilikan manajerial. Dapat mengembangkan keterampilan analisis serta memberikan referensi yang kuat untuk mendukung argumen dalam tulisan.

b) Bagi Akademis

Sebagai bahan referensi untuk menambah ilmu terkait *profitabilitas*, *solvabilitas*, dan *sales growth* terhadap *financial distress* yang dimoderasi oleh kepemilikan manajerial.

c) Bagi Pembaca

Dapat memperluas pengetahuan dan pemahaman terkait *profitabilitas*, *solvabilitas*, dan *sales growth* terhadap *financial distress* yang dimoderasi oleh kepemilikan manajerial..