

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Sektor *properties and real estate* merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan karena aktivitas sektor properti memiliki *multiplier effect* yang tinggi sehingga ketika terjadi perlambatan pada sektor properti, maka aktivitas pada sektor-sektor pendukung tersebut juga berpotensi mengalami penurunan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sektor properti memiliki peran penting dalam perekonomian. Presiden Joko Widodo dalam munas REI, “sektor perumahan dan properti memiliki *multiplier effect* yang dapat menggerakkan 185 subsektor industri lainnya, seperti material bahan bangunan, *furniture*, perdagangan retail sampai pembiayaan” (Asiabusinessinfo.com, 2023). Didukung oleh Wakil Menteri Keuangan (Wamenkeu) Suahasil Nazara mengungkapkan bahwa “sektor perumahan merupakan sektor yang strategis untuk perekonomian Indonesia karena memiliki *multiplier effect* yang tinggi” (Kementrian Keuangan Republik Indonesia, 2024). Wamenkeu Suahasil menjelaskan bahwa “pemerintah memiliki sejumlah instrumen untuk mendukung sektor perumahan, terutama untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Instrumen kebijakan tersebut salah satunya adalah insentif perpajakan” (Kementrian Keuangan Republik Indonesia, 2024).

“Insentif pajak yang diberikan pemerintah berupa Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Ditanggung Pemerintah (DTP) atas penyerahan rumah tapak dan satuan rumah susun” (Direktorat Jenderal Pajak, 2023). Kepala Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan, Febrio Nathan Kacaribu mengatakan bahwa “PPN DTP sektor properti penting untuk mendorong penjualan rumah yang memberikan *multiplier effect* besar bagi perekonomian”(Friana, 2024). Berikut adalah kebijakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Ditanggung Pemerintah (DTP) berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK):

| DASAR HUKUM             | PERIODE                   | BESARAN PPN DTP                                                                                             |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PMK No. 21/PMK.010/2021 | Maret–Agustus 2021        | Harga Jual Maksimal Rp2 miliar, PPN ditanggung 100% ; Harga di atas Rp2 miliar - Rp5 miliar ditanggung 50%. |
| PMK No. 6/PMK.010/2022  | Januari–September 2022    | Harga Jual Maksimal Rp2 miliar, PPN ditanggung 50% ; Harga di atas Rp2 miliar - Rp5 miliar ditanggung 25%.  |
| PMK No.120 tahun 2023   | November - Desember 2023  | PPN DTP 100% dari DPP Maksimal Rp2 Miliar                                                                   |
| PMK No. 7 Tahun 2024    | Januari -Juni 2024        | PPN DTP 100% dari DPP Maksimal Rp2 Miliar                                                                   |
|                         | Juli - Agustus 2024       | PPN DTP 50% dari DPP Maksimal Rp2 Miliar                                                                    |
| PMK No. 61 Tahun 2024   | September - Desember 2024 | PPN DTP 100% dari DPP Maksimal Rp2 Miliar                                                                   |

Gambar 1.1 Kebijakan PPN DTP periode 2021-2024

Sumber : peraturan.bpk.go.id

Gambar 1.1 tersebut menunjukkan perkembangan kebijakan insentif Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) untuk pembelian rumah selama periode 2021–2024. Kebijakan ini memberikan keringanan pajak kepada konsumen dengan cara pemerintah menanggung sebagian atau seluruh PPN atas pembelian rumah. Hal ini menunjukkan bahwa adanya perubahan dan perpanjangan kebijakan insentif PPN DTP yang diberikan pemerintah berdampak pada pembelian properti residensial yang mengalami perubahan dari tahun 2021-2024. Perubahan tersebut terlihat dari adanya fluktuasi pertumbuhan penjualan properti residensial selama periode tersebut. Pemberian insentif PPN DTP dapat meringankan beban pembelian yang ditanggung konsumen sehingga meningkatkan daya beli dan mendorong minat masyarakat untuk melakukan pembelian properti residensial.

Tahun 2021, Basuki Hadimuljono selaku Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat mengungkapkan “insentif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang ditanggung oleh pemerintah (DTP) untuk pembelian rumah telah membantu meningkatkan penjualan properti. Kebijakan ini mampu meningkatkan penjualan properti sehingga stok rumah dapat diserap dan suplai perumahan komersial juga akan meningkat” (Cakti, 2021). Kemudian tahun 2022, “terjadi pelonggaran mobilitas masyarakat oleh pemerintah sehingga sektor properti menjadi salah satu yang mulai menggeliat berkat pemulihan akibat pandemi di tanah air. Dampak

nyata dari pelanggaran PPKM adalah meningkatnya mobilitas masyarakat di area-area tertentu” (idxchannel, 2022). “Seiring pemulihan sektor konstruksi dan *real estate* yang sudah tumbuh di atas level prapandemi, insentif PPN DTP 2022 dilanjutkan namun besarnya dikurangi secara terukur (*tapering*)” (Sekretariat Kabinet Republik Indonesia, 2022).

Pada tahun 2023 sampai tahun 2024, menurut Lembaga Konsultan Properti *Knight Frank* Indonesia, “insentif Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) terbukti bermanfaat bagi pembeli rumah pertama. Kebijakan ini memiliki *magnitude* yang cukup baik, dan dampak positifnya tidak hanya dirasakan oleh konsumen, tetapi juga pengembang. Beberapa pengembang rumah tapak yang dapat mengimplementasikan kebijakan ini juga menyebutkan bahwa, signifikansi dari kebijakan ini mampu memberikan kontribusi transaksi sekitar 15-20%” (Real Estate Indonesia, 2024).

Pemberian insentif PPN DTP berdampak dalam meningkatkan daya beli masyarakat yang tercermin dalam penjualan perusahaan secara keseluruhan. Berikut merupakan data penjualan sektor *properties & real estate* tahun 2021-2024:

| Data Penjualan Properties & Real Estate (Miliar) |                      |           |           |           |            |           |           |
|--------------------------------------------------|----------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|
|                                                  | Total Sales (Miliar) |           |           |           | Growth (%) |           |           |
|                                                  | 2021                 | 2022      | 2023      | 2024      | 2021-2022  | 2022-2023 | 2023-2024 |
| Properties & Real Estate                         | Rp 53.512            | Rp 82.624 | Rp 73.055 | Rp 77.528 | 54%        | -12%      | 6%        |

Gambar 1.2 Data Penjualan *Properties & Real Estate* Tahun 2021-2024

Sumber: (Bursa Efek Indonesia, 2021)

Berdasarkan gambar 1.2 tersebut, menunjukkan data penjualan *properties & real estate* di Indonesia tahun 2021-2024. Pada awal tahun 2021 penjualan sebesar Rp53.512 miliar. Kemudian pada tahun 2022 meningkat sebesar 54% dengan total penjualan sebesar Rp82.624 miliar. Namun pada tahun 2023 menurun sebesar -12% dengan total penjualan sebesar Rp73.055 miliar. Lalu kembali meningkat di tahun 2024 sebesar 6% dengan total penjualan sebesar Rp77.528 miliar. Data penjualan penjualan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan pada sektor *properties & real estate* tetap mampu menghasilkan pendapatan dari aktivitas penjualan yang fluktuatif namun tetap positif selama periode 2021–2024. Penjualan properti yang terus berlangsung menunjukkan adanya permintaan

terhadap properti yang ditawarkan perusahaan, sehingga dapat menjadi sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Semakin tinggi nilai penjualan properti yang berhasil direalisasikan, semakin besar pula pendapatan yang dapat diperoleh perusahaan dan berpotensi memberikan kontribusi terhadap peningkatan laba perusahaan.

Dari segmen residensial, pada tahun 2022 penjualan sektor *properties & real estate* mengalami peningkatan sebesar 54%. Menurut Ali Trangganda selaku pengamat properti sekaligus *CEO Indonesia Property Watch (IPW)* mengatakan bahwa “secara nasional, kita telah melihat tanda-tanda *rebound* (kebangkitan) pasar properti. Hal ini terjadi berkat dukungan kebijakan pemerintah dan minat beli masyarakat yang terus naik” (Dirgantara, 2022). Kemudian Marine Novita selaku *Country Manager* Rumah.com juga menjelaskan bahwa “seiring dengan pulihnya perekonomian pasca pandemi dan didukung oleh mobilitas masyarakat yang sudah kembali normal, maka tren pembelian properti kembali dilirik oleh para pembelinya baik konsumen akhir maupun investor” (Wire, 2022).

Namun, pada tahun 2023, sektor *properties & real estate* mengalami penurunan sebesar -12% dari tahun sebelumnya namun tetap memiliki penjualan yang positif. Berdasarkan Survei Harga Properti Residensial oleh Bank Indonesia (2023), faktor utama yang menjadi penghambat penjualan tahun 2023 adalah masalah perizinan/birokrasi. Persentase responden yang menyatakan faktor tersebut sebagai penghambat penjualan tercatat pada Q2-2023 sebesar (30,40%), lalu pada Q3-2023 sebesar (30,08%), dan pada Q4-2023 sebesar (33,62%). Hal ini menunjukkan bahwa kendala perizinan dan birokrasi masih menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi pengembang dalam merealisasikan penjualan properti selama tahun 2023. Hal ini dibuktikan oleh Ketua DPP *Real Estate Indonesia (REI)* Paulus Totok Lusida mengatakan, “pengembang masih mengeluhkan kesulitan berbisnis karena terkendala perizinan yang berkaitan dengan penerapan perizinan berbasis *Online Single Submission Risk Based Approach (OSS-RBA)*” (Laucereno, 2023).

Pada tahun 2024, penjualan sektor *properties & real estate* kembali meningkat sebesar 6%. “Salah satu indikator ini terlihat dari meningkatnya penjualan properti di Ibu Kota Nusantara (IKN), di mana penjualan properti bisa mencapai 150 unit dari yang awalnya hanya 50 unit” (Puspita, 2024). “Permintaan properti di kawasan Ibu Kota Nusantara (IKN), Kalimantan Timur meningkat pesat. Salah satu yang banyak permintaan adalah sektor rumah tapak yang tumbuh hingga 63,4%” (Brilian, 2024). “Ibukota Nusantara (IKN) adalah proyek strategis nasional Indonesia untuk memindahkan pusat pemerintahan dari Jakarta ke Kalimantan Timur. Proyek ini bertujuan untuk mendorong pemerataan pembangunan di luar Pulau Jawa, mengurangi beban Jakarta, dan menciptakan pusat pemerintahan yang lebih efisien dan berkelanjutan untuk masa depan Indonesia” (ktna.kukarkab.go.id, n.d.).

Berdasarkan Survei Harga Properti Residensial (SHPR) oleh Bank Indonesia, rumah tapak diklasifikasikan menjadi tipe rumah kecil, tipe rumah menengah, dan tipe rumah besar yang dimana “pengelompokan tersebut didasarkan pada luas bangunan dan digunakan untuk menganalisis perkembangan penjualan properti residensial. Rumah tipe kecil/ sederhana memiliki luas bangunan s.d. 36 m<sup>2</sup>, rumah tipe menengah memiliki luas bangunan >36 m<sup>2</sup> s.d. 70 m<sup>2</sup>, dan rumah tipe besar memiliki luas bangunan >70 m<sup>2</sup>. Perkembangan penjualan rumah berdasarkan tipe tersebut mencerminkan kondisi permintaan pada pasar properti residensial” (Bank Indonesia, n.d.). Berikut merupakan data pertumbuhan tahunan penjualan properti residensial:

| Pertumbuhan Tahunan Penjualan Properti Residensial |        |         |        |         |
|----------------------------------------------------|--------|---------|--------|---------|
|                                                    | 2021   | 2022    | 2023   | 2024    |
| Rumah Tipe Kecil                                   | -24%   | 14,44%  | -1,60% | -23,70% |
| Rumah Tipe Menengah                                | 11,26% | -18,88% | 6,29%  | -16,61% |
| Rumah Tipe Besar                                   | -2,75% | 17,28%  | 19,93% | 20,44%  |

Gambar 1. 3 Data Pertumbuhan Tahunan Penjualan Properti Residensial Tahun 2021-2024

Sumber : (Bank Indonesia, 2021, 2022, 2023, 2024)

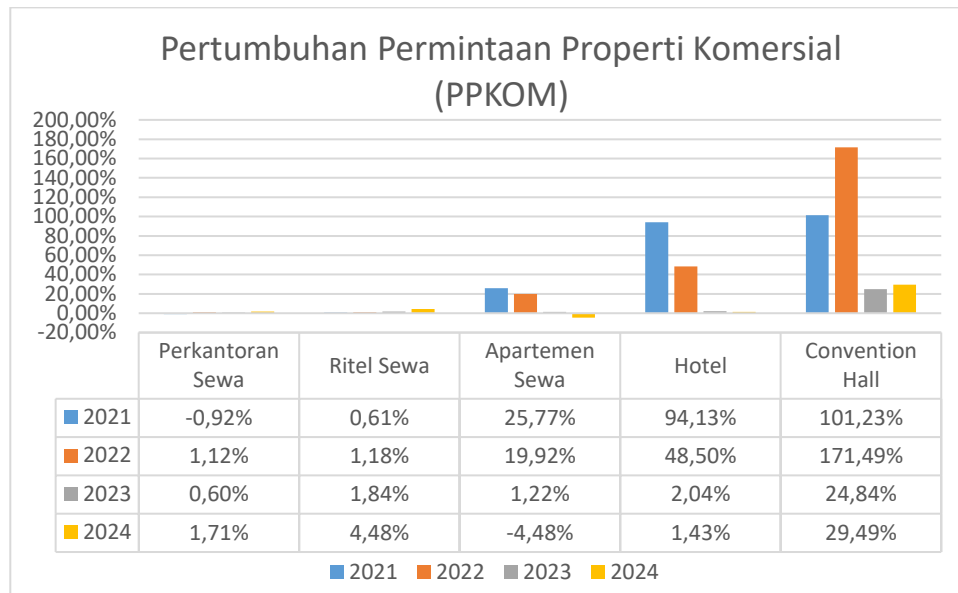
Gambar 1.3 tersebut, menunjukkan berdasarkan Survei Harga Properti Residensial (SHPR) oleh Bank Indonesia, perkembangan penjualan properti residensial selama periode 2021–2024 berbeda pada setiap tipe rumah berdasarkan

jumlah unit yang terjual. Pada tahun 2021, rumah tipe menengah menjadi satu-satunya segmen yang mencatat pertumbuhan positif, yaitu sebesar 11,26%, sedangkan rumah tipe kecil dan rumah tipe besar masih mengalami kontraksi. Selanjutnya, selama periode 2022–2024, rumah tipe besar menjadi satu-satunya segmen yang secara konsisten mencatat pertumbuhan penjualan, yaitu sebesar 17,28% pada tahun 2022, 19,93% pada tahun 2023, dan 20,44% pada tahun 2024. Sebaliknya, rumah tipe kecil dan rumah tipe menengah mengalami pertumbuhan yang berfluktuasi, bahkan masih mengalami kontraksi pada beberapa periode.

Data tersebut menunjukkan bahwa permintaan properti residensial selama periode 2021–2024 belum pulih secara merata pada seluruh tipe rumah. Pertumbuhan penjualan lebih banyak ditopang oleh rumah tipe besar, sedangkan rumah tipe kecil dan menengah masih mengalami penurunan pada beberapa periode. Hal ini sejalan dengan Arief Rahardjo selaku *Director Strategic Consulting* Cushman & Wakefield Indonesia yang mengatakan bahwa “dominasi segmen menengah atas terhadap penjualan perumahan tapak lantaran kebutuhan dan daya beli mereka yang terus meningkat. Sebagian besar permintaan berasal dari *end-user*, sekitar 77% dari pembeli kelompok pemilik rumah pertama dan keluarga yang lebih mapan yang mencari rumah hunian yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan mereka yang terus meningkat” (Sanjaya, 2023).

Selain itu, perusahaan pada sektor *properties and real estate* tidak hanya memperoleh pendapatan dari penjualan properti residensial, tetapi juga dari properti komersial, seperti hotel, *convention hall*, apartemen sewa, dan perkantoran. Dalam kondisi penjualan properti residensial yang fluktuatif, perkembangan permintaan pada properti komersial turut berkontribusi terhadap pendapatan perusahaan berupa pendapatan berulang (*recurring income*). Pendapatan berulang (*recurring income*) menjadi salah satu faktor yang dinilai dapat menjaga stabilitas kinerja keuangan perusahaan. Maximilianus Nico Demus selaku *Associate Director of Research and Investment* Pilarmas Investindo Sekuritas, menyatakan bahwa “proyek yang menghasilkan pendapatan berulang (*recurring revenue*) memiliki peran penting dalam menjaga arus kas perusahaan dalam jangka pendek untuk memenuhi

berbagai beban operasional” (Kontan.co.id, 2022). Berikut adalah data pertumbuhan permintaan properti komersial:



Gambar 1.4 Data Pertumbuhan Permintaan Properti Komersial (PPKOM) tahun 2021-2024

Sumber : (Bank Indonesia, 2024)

Gambar 1.4 merupakan data Perkembangan Properti Komersial (PPKOM) oleh Bank Indonesia yaitu data persentase permintaan properti komersial tahunan selama periode 2021-2024. Pertumbuhan permintaan terbesar berasal dari hotel dan *convention hall*. Data tersebut menunjukkan bahwa kedua segmen tersebut memiliki kontribusi yang lebih besar dalam menghasilkan pendapatan berulang (*recurring income*) melalui penyewaan kamar hotel serta fasilitas pertemuan dan acara. Perusahaan tidak hanya bergantung pada penjualan properti residensial, tetapi juga memperoleh sumber pendapatan tambahan yang lebih stabil dari pendapatan komersial.

Pada Tahun 2021, “permintaan segmen hotel yang meningkat menunjukkan perbaikan kontraksi, sejalan dengan tingginya kebutuhan pengguna hotel dan apartemen sewa untuk isolasi mandiri di tempat penginapan tenaga medis. Selain itu, peningkatan didorong oleh segmen *convention hall* dan hotel karena adanya kegiatan *meeting, incentive, convention, exhibition (MICE)* yang sudah ada tren permintaan, terutama pada paket *meeting* oleh segmen instansi pemerintahan dan

swasta serta adanya kegiatan sosial seperti pernikahan *new normal* dan tempat penyelenggaraan vaksinasi COVID-19” (Monty, 2022). Tahun 2022, kondisi industri properti komersial melanjutkan tren positif selama masa pemulihan ekonomi paska pandemi. Berdasarkan Perkembangan Properti Komersial (PPKOM) “Peningkatan terutama dari segmen *convention hall* dan hotel sejalan dengan mulai terkendalnya kasus *Omicron* dan pelanggaran aturan PPKM di kota-kota besar” (Bank Indonesia, 2022).

Tahun 2023, Segmen hotel dan *convention hall* meningkat karena berdasarkan Perkembangan Properti Komersial (PPKOM) “peningkatan *convention hall* dan hotel didorong oleh kegiatan *Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition (MICE)* untuk berbagai instansi terutama untuk kegiatan ASEAN Summit” (Bank Indonesia, 2023). Kemudian memasuki tahun 2024, segmen hotel dan *convention hall* mengalami peningkatan. Berdasarkan Perkembangan Properti Komersial (PPKOM) “peningkatan permintaan *convention hall* terjadi di Jakarta dan Palembang serta segmen hotel di Makassar dan Denpasar seiring dengan maraknya kegiatan *Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition (MICE)* yang diselenggarakan oleh instansi pemerintah. Kemudian, permintaan untuk segmen hotel juga tercatat meningkat di beberapa kota tempat penyelenggaraan *event* nasional seperti di Balikpapan terkait dengan kegiatan Upacara Hari Ulang Tahun (HUT) Kemerdekaan Republik Indonesia (RI) yang dilaksanakan di Ibu Kota Nusantara (IKN) serta di Medan terkait pelaksanaan kegiatan PON XXI di Aceh dan Medan” (Bank Indonesia, 2024).

Perkembangan aktivitas hotel juga dapat tercermin melalui peningkatan tingkat pemanfaatan fasilitas hotel. Salah satu indikator yang dapat menggambarkan kondisi tersebut adalah Tingkat Penghunian Kamar (TPK) hotel. Berikut merupakan data tingkat penghunian kamar hotel:

| Tingkat Penghunian Kamar |         |         |         |
|--------------------------|---------|---------|---------|
| 2021                     | 2022    | 2023    | 2024    |
| 36, 26%                  | 47, 35% | 51, 12% | 52, 56% |

Gambar 1. 5 Data Tingkat Penghunian Kamar Hotel Tahun 2021-2024

Sumber: (Badan Pusat Statistik)

Berdasarkan gambar 1.5, data Tingkat Penghunian Kamar (TPK), terlihat bahwa tingkat hunian hotel di Indonesia mengalami peningkatan secara selama periode 2021–2024, yaitu dari 36,26% pada 2021 menjadi 47,35% pada 2022, kemudian meningkat menjadi 51,12% pada 2023, dan kembali naik menjadi 52,56% pada 2024. Data ini mencerminkan semakin tingginya pemanfaatan fasilitas hotel oleh masyarakat maupun pelaku perjalanan bisnis yang berpotensi meningkatkan pendapatan operasional hotel sebagai salah satu segmen yang menopang pertumbuhan properti komersial. Peningkatan tingkat hunian dan penggunaan fasilitas hotel tersebut berpotensi meningkatkan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan operasional hotel, seperti pendapatan kamar, makanan dan minuman, serta fasilitas pertemuan.

Kondisi ini mencerminkan adanya pertumbuhan penjualan dalam sektor properti dari segmen residensial dan komersial. “Penjualan adalah salah satu kegiatan perusahaan dalam mencapai keuntungan atau biasanya disebut laba. Dalam mencapai laba yang diinginkan perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk menyenangkan para *customer* (pelanggan/pembeli)”(Asmiati & Farhani, 2024). Peningkatan penjualan tersebut kemudian tercermin pada pertumbuhan laba tahun berjalan sektor *properties & real estate* selama periode 2021–2024. Berikut adalah data laba tahun berjalan periode 2021-2024:

| Profit of the Period (Miliar)       |                        |                   |                   |                   |             |            |             |
|-------------------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------|------------|-------------|
|                                     | Total Laba (Miliar Rp) |                   |                   |                   | Growth (%)  |            |             |
|                                     | 2021                   | 2022              | 2023              | 2024              | 2021-2022   | 2022-2023  | 2023-2024   |
| Energy                              | Rp 45.317              | Rp 143.607        | Rp 99.060         | Rp 97.068         | 217%        | -31%       | -2%         |
| Basic Materials                     | Rp 29.090              | Rp 34.986         | Rp 27.510         | Rp 33.210         | 20%         | -21%       | 21%         |
| Industrials                         | Rp 34.156              | Rp 56.226         | Rp 54.573         | Rp 54.081         | 65%         | -3%        | -1%         |
| <b>Consumer Non-Cyclicals</b>       | <b>Rp 49.310</b>       | <b>Rp 49.313</b>  | <b>Rp 55.589</b>  | <b>Rp 60.787</b>  | <b>0%</b>   | <b>13%</b> | <b>9%</b>   |
| Consumer Cyclicals                  | Rp 8.292               | Rp 12.026         | Rp 10.592         | Rp 13.378         | 45%         | -12%       | 26%         |
| Healthcare                          | Rp 9.177               | Rp 6.658          | Rp 6.669          | Rp 6.982          | -27%        | 0%         | 5%          |
| <b>Financials</b>                   | <b>Rp 114.684</b>      | <b>Rp 162.902</b> | <b>Rp 169.751</b> | <b>Rp 198.938</b> | <b>42%</b>  | <b>4%</b>  | <b>17%</b>  |
| <b>Properties &amp; Real Estate</b> | <b>Rp 4.392</b>        | <b>Rp 9.323</b>   | <b>Rp 14.032</b>  | <b>Rp 30.779</b>  | <b>112%</b> | <b>51%</b> | <b>119%</b> |
| Technology                          | Rp 2.066               | -Rp 12.385        | -Rp 12.460        | -Rp 8.729         | -699%       | -1%        | 30%         |
| Infrastructures                     | Rp 38.404              | Rp 39.475         | Rp 38.427         | Rp 39.882         | 3%          | -3%        | 4%          |
| Transportation & Logistic           | -Rp 23.691             | Rp 60.785         | Rp 1.590          | Rp 354            | 357%        | -97%       | -78%        |

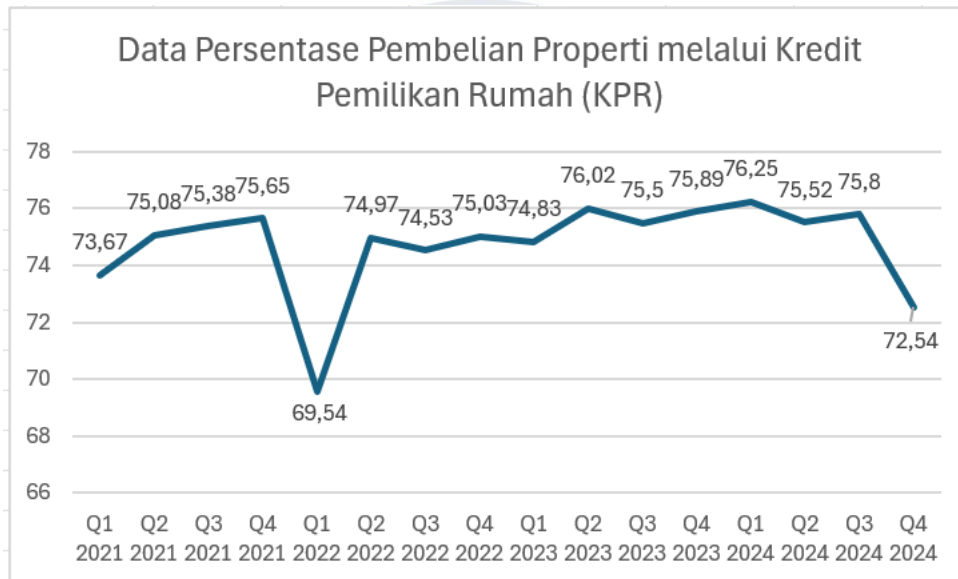
Gambar 1.6 Data *Profit of the Period* periode 2021-2024

Sumber: (Bursa Efek Indonesia, 2021)

Berdasarkan gambar 1.6 data laba bersih tahun berjalan selama periode 2021–2024, tidak semua sektor menunjukkan tren peningkatan yang konsisten. Dari keseluruhan sektor, terdapat 3 sektor yang mengalami peningkatan laba secara berkelanjutan setiap tahunnya, yaitu sektor *consumer non-cyclical*, *financials*, serta *properties and real estate*. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua sektor memiliki ketahanan yang sama dalam menghadapi dinamika ekonomi selama periode tersebut. Di antara ketiga sektor tersebut, sektor *properties and real estate* terlihat mengalami peningkatan laba yang paling signifikan. Persentase kenaikan laba selama periode 2021–2024, sektor *properties and real estate* menunjukkan tingkat pertumbuhan yang paling tinggi dibandingkan sektor *consumer non-cyclical* dan *financials*, meskipun ketiganya sama-sama mengalami peningkatan laba setiap tahunnya. Sektor *properties and real estate* secara konsisten mencatat persentase kenaikan yang lebih besar pada setiap periode, yaitu sebesar 112% pada tahun 2021–2022, lalu tercatat 51% pada 2022–2023, dan meningkat signifikan menjadi 119% pada 2023–2024. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan pada sektor *properties and real estate* mampu meningkatkan kinerja keuangannya dalam menghasilkan laba. Data ini menunjukkan bahwa pertumbuhan aktivitas usaha sektor *properties & real estate* selama periode 2021–2024, yang sebelumnya tercermin dari meningkatnya penjualan properti residensial dan permintaan properti komersial, diikuti oleh peningkatan laba bersih. Semakin meningkatnya aktivitas usaha dan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan properti berpotensi memperbesar pendapatan yang pada akhirnya dapat mendukung peningkatan laba bersih perusahaan.

Dalam kualitas laba, Peningkatan laba bersih perlu diimbangi dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan arus kas dari aktivitas operasional. Dengan adanya dukungan arus kas operasi, laba yang dilaporkan mencerminkan hasil operasional yang benar-benar terealisasi dalam bentuk penerimaan kas. Salah satu sumber penerimaan kas operasi perusahaan properti berasal dari hasil penjualan unit melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR). “Pada transaksi penjualan melalui fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR), setelah seluruh dokumen akad kredit ditandatangani oleh konsumen, bank akan mencairkan dana pinjaman kepada

penjual atau *developer* sesuai nilai pembiayaan yang disepakati” (Loanmarket.co.id, 2023). Dengan demikian, perusahaan memperoleh penerimaan kas dari hasil penjualan pada saat pencairan dana KPR, sedangkan kewajiban pembayaran cicilan selanjutnya dilakukan oleh konsumen kepada bank. Berikut adalah data persentase pembelian kredit melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR):



Gambar 1.7 Data Persentase Pembelian Properti Melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Tahun 2021-2024

Sumber: Bank Indonesia (2021, 2022, 2023, 2024)

Berdasarkan gambar 1.7, pembelian properti residensial selama periode 2021-2024 secara konsisten didominasi oleh transaksi melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Hal ini tercermin dari data Survei Harga Properti Residensial Bank Indonesia yang menunjukkan bahwa pada tahun 2021, proporsi pembelian melalui KPR berada pada kisaran 73,58%–74,95%. Selanjutnya, pada tahun 2022 persentase penggunaan KPR berkisar antara 69,54%–74,97%, meskipun sempat mengalami penurunan pada triwulan I. Pada tahun 2023, persentase pembelian melalui KPR relatif stabil pada kisaran 74,09%–75,99%, sedangkan pada tahun 2024 berada pada kisaran 72,54%–76,25%. Hal ini menunjukkan bahwa KPR secara konsisten menjadi metode pembayaran yang paling dominan dibandingkan

secara tunai bertahap dan secara tunai dalam transaksi pembelian properti residensial selama periode penelitian.

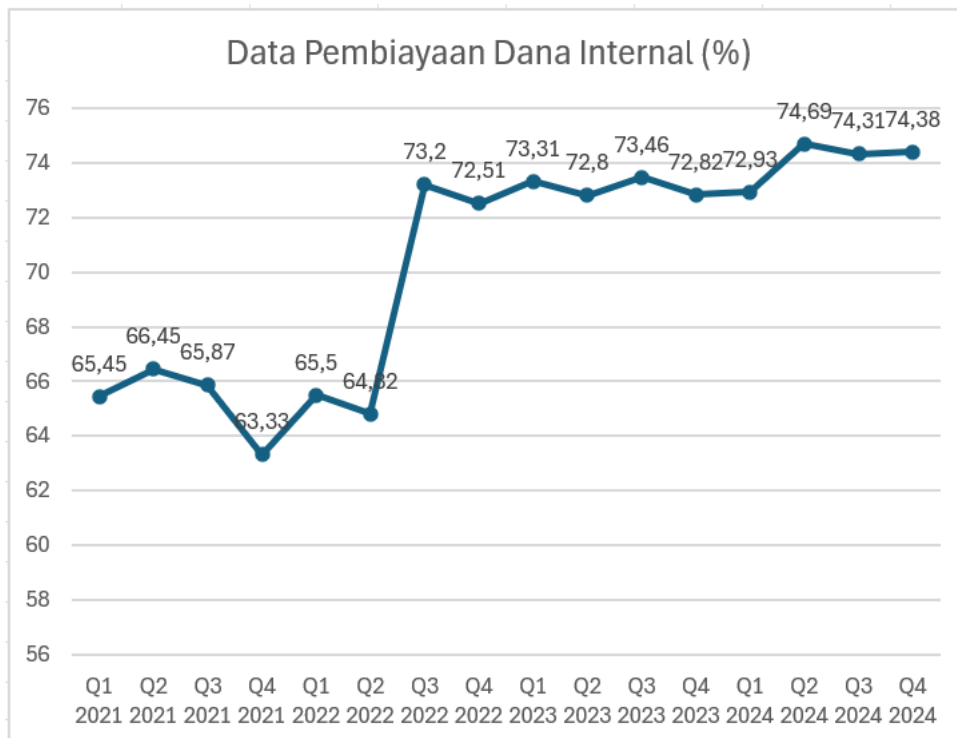
Data tersebut menunjukkan bahwa mayoritas pembelian properti residensial dilakukan melalui fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR), yang mengindikasikan bahwa sebagian besar konsumen memperoleh dukungan pembiayaan dari perbankan dalam melakukan pembelian properti. Dalam mekanisme tersebut, setelah proses akad kredit dan serah terima properti memenuhi persyaratan yang ditetapkan, bank akan mencairkan dana KPR kepada pengembang sesuai dengan nilai pembiayaan yang disetujui. Pencairan dana tersebut menjadi salah satu sumber penerimaan kas dari aktivitas operasional perusahaan, sehingga semakin tinggi realisasi penjualan melalui KPR, semakin besar potensi arus kas yang diterima perusahaan dari aktivitas penjualan properti.

KPR menjadi salah satu pilihan utama masyarakat dalam membeli properti. Kondisi tersebut dapat dikaitkan dengan harga properti yang relatif tinggi, sehingga tidak semua masyarakat mampu melakukan pembelian secara tunai. KPR memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk membeli rumah dengan melakukan pembayaran secara bertahap melalui angsuran. Dalam hal ini, kebijakan *Loan to Value (LTV)* dan *Financing to Value (FTV)* juga menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi akses masyarakat terhadap KPR. Ketentuan LTV dan FTV menentukan besarnya pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai properti, sehingga dapat memengaruhi jumlah dana awal yang perlu disediakan oleh calon debitur.

Dalam Siaran Pers Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Airlangga Hartarto (2023) mengatakan bahwa, “guna mendorong peningkatan permintaan dan investasi di sektor properti, pemerintah telah mengeluarkan berbagai kebijakan seperti LTV (*Loan to Value*) dan FTV (*Financing to Value*) 100% untuk kredit properti” (Ekon.go.id, 2023). Kebijakan tersebut berlaku sejak 1 Maret 2021, kemudian dilanjutkan untuk tahun 2022, 2023, dan 2024. Pelonggaran kebijakan LTV/FTV hingga 100% memberikan peluang bagi masyarakat untuk memperoleh fasilitas KPR dengan uang muka (*down payment/DP*) 0% dari nilai properti yang

dibiayai. Dengan adanya *DP 0%*, masyarakat tidak perlu menyediakan dana awal untuk pembayaran uang muka atas harga properti, sehingga akses terhadap pembiayaan KPR menjadi lebih mudah.

Tingginya penggunaan KPR dalam pembelian properti memungkinkan perusahaan memperoleh penerimaan dari penjualan properti yang kemudian dapat menghasilkan penerimaan kas yang menjadi sumber dana bagi perusahaan. Dari sisi perusahaan, kegiatan pembangunan properti juga membutuhkan sumber pendanaan. sektor *properties and real estate* memiliki pembiayaan yang sebagian besar berasal dari dana internal perusahaan untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Dana internal tersebut digunakan untuk pembelian bahan bangunan, pembayaran tenaga kerja, pengeluaran perizinan lahan, dan operasional pembangunan lainnya. “Tingginya arus kas operasi mencerminkan bahwa perusahaan bisa menghasilkan kas dari aktivitas operasionalnya secara efisien. Hal ini memperlihatkan bahwa perusahaan bisa menjalankan operasionalnya dengan lancar, memenuhi kewajiban jangka pendek tepat waktu, serta tidak terlalu bergantung pada sumber pembiayaan dari luar” (Megananda et al., 2025). Berdasarkan hasil survei Harga Properti Residensial menunjukkan bahwa sumber utama pendanaan untuk pembangunan properti residensial masih berasal dari dana internal pengembang. Berikut adalah persentase data dana internal periode 2021-2024.



Gambar 1.8 Data Persentase Pembiayaan Dana Internal Properti periode 2021-2024

Sumber: (Bank Indonesia, n.d.)

Berdasarkan Gambar 1.8, proporsi pembiayaan yang berasal dari dana internal pada sektor *properties and real estate* selama periode 2021–2024 menunjukkan kecenderungan meningkat. Pada tahun 2021, tercatat Q1-2021 dana internal yang digunakan sebesar 65,45%, lalu Q2-2021 dana internal yang digunakan sebesar 66,45%, kemudian Q3-2021 tercatat sebesar 65,87%, dan Q4-2021 tercatat sebesar 63,33%. Pada tahun 2022, Q1-2022 pembiayaan dana internal tercatat sebesar 65,50% dan sedikit menurun menjadi 64,82% pada Q2-2022. Namun, pada Q3-2022 proporsinya meningkat menjadi 73,20%, kemudian menurun tetapi masih dalam tingkat yang tinggi sebesar 72,51% pada Q4-2022. Pada tahun 2023, pembiayaan dana internal tercatat sebesar 73,31% pada Q1-2023, kemudian sedikit menurun sebesar 72,80% pada Q2-2023, lalu kembali meningkat sedikit sebesar 73,46% pada Q3-2023, dan kembali menurun sebesar 72,82% pada Q4-2024. Memasuki tahun 2024, proporsi pembiayaan dana internal kembali mengalami peningkatan. Pada Q1-2024 pembiayaan dana internal sebesar 72,93%, kemudian meningkat menjadi 74,69% pada Q2-2024, yang merupakan nilai

tertinggi selama periode pengamatan. Meskipun sedikit menurun menjadi 74,31% pada Q3-2024, proporsi tersebut kembali meningkat sedikit menjadi 74,38% pada Q4-2024. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan cenderung mempertahankan penggunaan dana internal sebagai sumber pembiayaan utama.

Data Persentase Pembiayaan Dana Internal Properti periode 2021-2024 menunjukkan bahwa pengembang properti banyak mengandalkan sumber pendanaan yang berasal dari dalam perusahaan. Ketersediaan dana internal tersebut dapat didukung oleh kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih, yang kemudian dapat digunakan untuk membiayai kegiatan pembangunan dan operasional perusahaan seperti pengadaan lahan, pembangunan unit properti, pembelian bahan bangunan, pembayaran tenaga kerja. Hal ini menunjukkan semakin rendahnya ketergantungan perusahaan terhadap sumber pendanaan eksternal. “Arus kas positif menunjukkan bahwa kas perusahaan tinggi dan tidak bergantung pada dana dari pihak eksternal, sehingga dapat digunakan untuk investasi yang memberikan keuntungan pada perusahaan” (Viriany, 2021).

Hal ini dapat terlihat dari beberapa perusahaan seperti PT Bumi Serpong Damai (BSDE) yang memulai pembangunan kawasan perkantoran yang ditujukan bagi perusahaan rintisan (*startup*) dan perusahaan teknologi, yang akan berfungsi sebagai *knowledge hub* atau pusat pengetahuan. Perusahaan diperkirakan akan mengalokasikan dana sekitar Rp400 miliar hingga Rp500 miliar untuk pembangunan tersebut, dengan sumber pendanaan berasal dari dana internal perusahaan. Menurut Herman Wijaya selaku Direktur BSDE mengatakan bahwa “perusahaan menggunakan kas internal untuk membiayai akuisisi lahan. Jika melihat profil neraca kami, posisi kas perusahaan masih sangat kuat (*cash rich*)” (Indonesiabusinesspost.com, 2023). Selain itu, “emiten properti PT Pakuwon Jati Tbk (PWON) telah membeli lahan seluas 12,9 hektar di Semarang dengan harga Rp302,8 miliar yang didanai oleh kas internal untuk membangun *superblock* seperti *retail mall*, hotel dan apartemen” (Ipotnews.com, 2023).

Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan, sektor *properties and real estate* selama periode 2021–2024 menunjukkan kondisi yang menarik untuk

diteliti. Sebagai salah satu sektor strategis yang memberikan efek berganda terhadap perekonomian, sektor properti memperoleh berbagai dukungan pemerintah, salah satunya melalui kebijakan PPN Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) yang bertujuan meningkatkan daya beli masyarakat dan mendorong penjualan properti. Penjualan tahun 2021-2024 pada sektor properti dan real estate didapatkan dari penjualan properti residensial dan penjualan properti komersial. Kondisi tersebut tercermin dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang tinggi, namun laba yang berkualitas tidak hanya dilihat dari besarnya laba bersih yang dihasilkan, tetapi juga dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan penerimaan kas dalam arus kas operasi yang mendukung laba tersebut. Dalam sektor properti, penerimaan kas dari aktivitas operasional dapat diperoleh melalui pembayaran atas penjualan unit, salah satunya melalui pencairan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) oleh bank kepada perusahaan pengembang. Pembayaran melalui KPR menjadi mayoritas pembiayaan konsumen yang disorong oleh adanya kebijakan pemerintah melalui *Loan to Value (LTV)* dan *Financing to Value (FTV)* 100%. Selain itu, kegiatan operasional perusahaan properti juga didukung oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber pendanaan internal melalui tingginya kas yang dimiliki perusahaan sehingga perusahaan dapat membiayai kegiatan pembangunannya dan tidak bergantung pada dana eksternal. Oleh karena itu, penelitian mengenai pengaruh likuiditas, struktur modal, dan ukuran perusahaan terhadap kualitas laba pada perusahaan sektor *properties and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024 menjadi penting untuk dilakukan.

Menurut Yuli Astuti et al., (2022) dalam penelitian Destyanti (2025) kualitas laba dapat diartikan sebagai informasi penting bagi perusahaan untuk memperoleh kinerja sebenarnya perusahaan dari laporan keuangan. Pada penelitian ini, kualitas laba diukur menggunakan *Quality of Earning (QoE)* dengan rasio arus kas operasi terhadap laba bersih. Dengan menggunakan *QoE* maka suatu perusahaan dapat mengestimasi laba yang akan di dapat di masa depan. Kualitas laba yang tinggi menunjukkan bahwa laba yang dilaporkan didukung oleh arus kas

operasi yang kuat. Menurut Indraswari & Werastuti (2025) menyatakan bahwa “kualitas laba perusahaan berada di atas 1,0 artinya perusahaan dikatakan memiliki kualitas laba yang tinggi. Sedangkan perusahaan yang memiliki kualitas laba di bawah 1,0 mengindikasikan bahwa kualitas laba pada perusahaan masih tergolong rendah”. Kemudian, menurut Sari & Wiyanto (2022) “tinggi dan rendahnya kualitas laba dapat memengaruhi kepercayaan investor kepada perusahaan tersebut, dengan demikian perusahaan perlu menghasilkan kualitas laba yang baik guna untuk mempertahankan kepercayaan investor agar tetap berinvestasi pada perusahaan”. “Untuk menilai kualitas laba, laporan keuangan menjadi alat utama yang digunakan oleh investor dan analis. Laporan keuangan merupakan dokumen yang merinci keadaan keuangan suatu perusahaan. Laporan keuangan menjadi landasan bagi banyak pilihan penting mengenai keberadaan suatu badan usaha, maka pentingnya laporan keuangan tidak dapat dilebih-lebihkan” (Riranto & Alwarnir, 2020). Laporan keuangan, seperti laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas, memberikan gambaran tentang kinerja keuangan perusahaan.

Kualitas laba memiliki peran penting bagi emiten karena kualitas laba mencerminkan kondisi kinerja perusahaan yang sebenarnya karena laba yang dilaporkan didukung oleh arus kas operasi yang kuat, sehingga laba yang berkualitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan operasionalnya. Dengan kualitas laba yang tinggi, perusahaan dapat melakukan ekspansi bisnis. Bentuk ekspansi yang dapat dilakukan perusahaan adalah peluncuran proyek baru, pengembangan kawasan residensial, serta mengembangkan pemanfaatan teknologi.

Sebagai contohnya, salah satu perusahaan sektor *properties and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) adalah PT. Ciputra Development Tbk. Berikut merupakan kinerja keuangan PT CTRA:

|      | <b>Arus Kas Operasi</b> | <b>Laba Bersih</b>    |
|------|-------------------------|-----------------------|
| 2022 | 3. 759. 340. 000. 000   | 2. 002. 076. 000. 000 |

Gambar 1.9 Kinerja Keuangan PT Ciputra Development Tbk. periode 2022

Sumber: Laporan Tahunan PT. Ciputra Development Tahun 2022

Berdasarkan gambar 1.9, menunjukkan kinerja keuangan PT. CTRA selama tahun 2022. Arus kas operasi Rp3.759.340.000.000 pada tahun 2022. Kemudian, laba bersih pada tahun 2022 sebesar Rp2.002.076.000.000. PT CTRA memiliki kemampuan dalam menghasilkan kas dari aktivitas operasional yang lebih besar dibandingkan laba bersih mengindikasikan bahwa laba yang dihasilkan memiliki dukungan kas yang memadai, sehingga mencerminkan kualitas laba yang tinggi. Dengan memiliki kualitas laba yang tinggi, perusahaan dapat menggunakan kas nya untuk melakukan ekspansi bisnis.

Ekspansi yang dilakukan oleh PT. Ciputra Development Tbk. adalah pengembangan usaha melalui peluncuran proyek-proyek residensial baru. Berdasarkan Laporan Tahunan PT. CTRA tahun 2023, Direktur Utama PT CTRA yaitu Candra Ciputra melaporkan terdapat peluncuran proyek Citra Garden Serpong, Citra City Sentul, dan Citra Garden Bintaro. Aditya Ciputra Sastrawinata selaku *Head of Investor Relation* CTRA menambahkan “perseroan optimistis mencapai target *marketing sales* tahun ini sejalan dengan upaya ekspansi Ciputra ke berbagai wilayah di Indonesia. Ekspansi terutama dilakukan dalam pengembangan dan penjualan proyek residensial skala *township*” (Ciputra.com, 2023). Perseroan juga terus berfokus pada pemanfaatan teknologi digital (*digital marketing initiative*) dalam menjalankan strategi pemasaran, seperti pemanfaatan media *online*, media sosial, *Google Ads*, *WA/SMS blasts*, *virtual tour* dan *YouTube*. Selain itu Perseroan juga melakukan pemasaran secara *offline* melalui pameran, pembukaan *show unit* maupun spot kecil di mal atau pusat keramaian. Kemudian berdasarkan Laporan Tahunan PT. CTRA tahun 2023, perusahaan melakukan perbaikan untuk meningkatkan jumlah pendapatan, pengunjung pusat niaga (*foot traffic*) maupun tarif sewa dengan mengembangkan CitraLand City Losari Makassar.

Kualitas laba yang tinggi dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor pertama yang memengaruhi kualitas laba adalah likuiditas. “Rasio likuiditas mengukur kemampuan jangka pendek perusahaan untuk membayar kewajiban yang jatuh tempo serta memenuhi kebutuhan kas yang tidak terduga” (Weygandt

et al., 2022). Dalam penelitian ini, likuiditas diproksikan dengan menggunakan *Current Ratio (CR)*. Menurut Weygandt et al. (2022), “*current ratio* merupakan ukuran yang banyak digunakan untuk mengevaluasi likuiditas perusahaan dan kemampuan perusahaan dalam membayar utang jangka pendek”. Rasio ini dihitung dengan membagi aset lancar dengan liabilitas lancar. Weston dan Brigham (2020) dalam penelitian Lumbantobing & Adwimurti (2023) memberikan pandangan bahwa, “*current ratio* yang tinggi mencerminkan likuiditas yang baik, dimana jika likuiditas yang baik itu akan memberikan fleksibilitas kepada perusahaan untuk pengelolaan operasionalnya dengan efisien”. Namun, jika “*current ratio* terlalu tinggi juga dapat menandakan ketidakefektifan dalam menggunakan aset suatu perusahaan” (Wihardja & Arif, 2024).

Semakin tinggi *Current Ratio (CR)* suatu perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang tinggi untuk memenuhi utang jangka pendeknya dengan memanfaatkan aset lancar yang dimiliki. Tingginya aset lancar dapat meningkatkan *working capital* perusahaan. *Working capital* berupa persediaan dalam bentuk rumah siap jual. Rumah siap jual merupakan unit rumah yang telah selesai dibangun tetapi belum terjual kepada konsumen, sehingga masih tercatat sebagai persediaan perusahaan. Ketersediaan rumah siap jual memungkinkan konsumen untuk memperoleh rumah tanpa harus menunggu proses pembangunan atau masa inden, sehingga proses penjualan dan serah terima dapat dilakukan dengan lebih cepat. Percepatan penjualan rumah siap jual dapat mengurangi sisa persediaan yang belum terjual dan menjadi pendapatan. Selain itu, semakin cepat sisa rumah siap jual terjual, semakin efisien perusahaan dalam melakukan pemeliharaan dan pengelolaan unit yang belum terjual, seperti biaya kebersihan dan perawatan bangunan sehingga dapat menimbulkan efisiensi biaya pemeliharaan dan pengelolaan unit. Pendapatan yang diikuti oleh efisiensi beban akan menghasilkan laba bersih.

Laba bersih yang diperoleh perusahaan kemudian didukung oleh penerimaan kas dari aktivitas operasional setelah unit diserahterimakan kepada

konsumen. Pada tahap tersebut, perusahaan memperoleh pelunasan pembayaran dari konsumen atau menerima pencairan dana KPR dari bank atas unit yang telah memenuhi persyaratan penjualan. Untuk mempercepat penjualan sisa rumah siap jual, perusahaan dapat memberikan diskon harga melalui program promosi penjualan. Pemberian diskon harga dapat meningkatkan daya tarik rumah siap jual bagi konsumen sehingga mendorong peningkatan penjualan. Penerimaan kas yang lebih besar dari pengeluaran kasnya akan meningkatkan arus kas operasi perusahaan, sehingga laba yang telah diakui atas penjualan unit tidak hanya tercatat sebagai pendapatan secara akuntansi, tetapi juga telah direalisasikan dalam bentuk kas. Laba bersih yang disertai dengan arus kas operasi tinggi mencerminkan kualitas laba yang tinggi. Oleh karena itu, Likuiditas memiliki pengaruh positif terhadap Kualitas Laba.

Faktor kedua yang memengaruhi kualitas laba adalah Struktur Modal. Menurut Amanda & NR (2023) “struktur modal memperlihatkan proporsi antara modal sendiri dengan hutang perusahaan yang dipakai untuk membiayai asetnya”. Dalam Penelitian ini, struktur modal diprosikan dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Menurut Hery (2015) pada penelitian Febrijanti (2023) “*DER* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya perbandingan antara jumlah dana yang disediakan dari pihak luar dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan”.

Ketika perusahaan memiliki *Debt to Equity Ratio (DER)* yang rendah perusahaan lebih banyak menggunakan modal sendiri (ekuitas) dibandingkan utang dalam membiayai operasionalnya. Dengan memiliki ekuitas yang tinggi, perusahaan dapat mengembangkan pusat perbelanjaan dengan konsep modern yang *openspace* seperti *lifestyle mall* yang mengutamakan kenyamanan, efisiensi, dan daya tarik bagi pengunjung maupun tenant. Pusat perbelanjaan dengan konsep tersebut dirancang untuk meningkatkan pengalaman pengunjung sehingga dapat menarik lebih banyak tenant untuk menyewa ruang usaha yang tersedia. Hal ini pada akhirnya akan menghasilkan pendapatan utama perusahaan yang bersumber

dari sewa ruang *tenant* dan pendapatan operasional lainnya secara berulang. Efisiensi biaya dalam pengelolaan pusat perbelanjaan dapat tercermin dari optimalisasi penggunaan energi, salah satunya melalui penerapan konsep bangunan yang lebih hemat energi seperti pemanfaatan pencahayaan alami dan penggunaan teknologi energi terbarukan seperti Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS). Penerapan konsep tersebut dapat menurunkan ketergantungan terhadap penggunaan listrik konvensional sehingga beban operasional, khususnya beban listrik, dapat lebih terkendali. Peningkatan pendapatan yang diikuti dengan efisiensi biaya maka dapat meningkatkan laba bersih perusahaan.

Meningkatnya laba bersih diikuti dengan aliran kas besar yang berasal dari arus kas aktivitas operasional tercermin dalam bentuk uang masuk yang diterima dari pendapatan sewa bulanan atau tahunan secara tunai oleh pelanggan. Ketika laba bersih yang besar diiringi dengan aliran uang masuk yang besar, maka semakin banyak nilai laba yang terealisasi dalam bentuk kas. Kas tersebut kemudian dapat digunakan oleh perusahaan untuk melakukan pengembangan operasional dan mempertahankan kelangsungan usaha. Sehingga laba yang dilaporkan oleh perusahaan memiliki kualitas yang tinggi. Oleh karena itu, Struktur Modal memiliki pengaruh negatif terhadap Kualitas Laba.

Faktor ketiga yang memengaruhi kualitas laba adalah Ukuran Perusahaan. “Ukuran perusahaan adalah seberapa besar total dari aset, seberapa besar penjualan, kapasitas pasar, dan tentang tenaga kerja” (Effendi & Ulhaq, 2021). Dalam penelitian ini, ukuran perusahaan diproksikan dengan menggunakan *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)*. Menurut Riadi Muchlisin (2021) “Aset adalah harta kekayaan atau sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Semakin besar aset yang dimiliki, maka semakin baik perusahaan dapat berinvestasi dan memenuhi permintaan produk. Hal ini semakin meningkatkan pangsa pasar yang dicapai dan akan memengaruhi laba perusahaan. Semakin besar total asset maka ukuran perusahaan juga besar”.

Ukuran perusahaan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki total aset yang besar, salah satunya berupa *land bank* (cadangan tanah). *Lank bank*

dipakai untuk pembagunan ruko di lokasi yang strategis. Lokasi yang strategis meningkatkan daya tarik ruko bagi pelaku usaha sehingga tingginya minat pembeli mendorong peningkatan penjualan ruko, maka perusahaan memperoleh pendapatan dari penjualan properti. Perusahaan dapat mengakui pendapatan secara berkala sesuai dengan progres penyelesaian pembangunan properti. Selain itu, perusahaan memanfaatkan *platform digital*, seperti situs *web* resmi, media sosial, dan *platform* properti, sebagai sarana pemasaran. Pemasaran melalui *platform digital* memungkinkan perusahaan menjangkau calon pembeli secara lebih luas dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan media pemasaran konvensional seperti media cetak atau pameran sehingga biaya pemasaran menjadi lebih efisien. Peningkatan pendapatan yang diikuti dengan efisiensi biaya maka dapat meningkatkan laba bersih perusahaan.

Laba bersih tersebut kemudian didukung oleh penerimaan kas dari aktivitas operasional yang berasal dari penjualan ruko kepada konsumen. Perusahaan dapat menerapkan pemberian penawaran hadiah *cashback* bagi yang melakukan pemesanan lebih awal (*early bird*) dan menerapkan promo skema pembayaran, salah satunya tunai bertahap, yaitu pembayaran yang dilakukan secara berkala sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati antara konsumen dan perusahaan. Skema pembayaran tersebut memungkinkan perusahaan memperoleh penerimaan kas secara bertahap dari estimasi progres penyelesaian pembangunan, sehingga dapat mendukung arus kas operasi yang diterima secara bersamaan sesuai dengan pengakuan pendapatan. Penerimaan kas dari aktivitas operasional yang lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran kas akan menghasilkan arus kas operasi yang tinggi sehingga akan menghasilkan kualitas laba yang tinggi. Oleh karena itu, Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Kualitas Laba.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang telah dilakukan oleh Amanda & NR (2023). Perbedaan pada penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah:

1. Menghilangkan variabel independen pertumbuhan laba karena tidak memiliki

pengaruh terhadap kualitas laba. Kemudian menambahkan variabel independen yaitu ukuran perusahaan yang diproksikan dengan *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)* dari penelitian Sari & Wiyanto (2022)

2. Perubahan sektor penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah sektor *properties and real estate*, sedangkan pada penelitian sebelumnya adalah perusahaan manufaktur.
3. Perubahan periode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah tahun 2021-2024, sedangkan pada penelitian sebelumnya menggunakan periode 2016-2020.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka ditetapkan judul penelitian **“PENGARUH LIKUIDITAS, STRUKTUR MODAL, DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP KUALITAS LABA”**.

## **1.2 Batasan Masalah**

Batasan masalah yang dijelaskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini menggunakan *variable* dependen, yaitu kualitas laba yang diproksikan dengan *Quality of Earnings (QoE)*.
2. Penelitian menggunakan *variable* independen, yaitu likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio (CR)*, struktur modal yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*, dan ukuran perusahaan yang diproksikan dengan *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)*.
3. Objek yang digunakan pada penelitian ini adalah sektor *Properties & Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Periode penelitian yang dilakukan selama 4 tahun, yaitu 2021-2024.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah likuiditas yang diproksikan dengan menggunakan *Current Ratio (CR)* berpengaruh positif terhadap kualitas laba?

2. Apakah struktur modal yang diproksikan dengan menggunakan *Debt Equity Ratio (DER)* berpengaruh negatif terhadap kualitas laba?
3. Apakah ukuran perusahaan yang diproksikan dengan menggunakan *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)* berpengaruh positif terhadap kualitas laba?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara empiris mengenai:

1. Pengaruh positif likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio (CR)* berpengaruh terhadap kualitas laba.
2. Pengaruh negatif struktur modal yang diproksikan dengan *Debt Equity Ratio (DER)* berpengaruh terhadap kualitas laba.
3. Pengaruh positif ukuran perusahaan yang diproksikan dengan menggunakan *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)* berpengaruh terhadap kualitas laba.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik, diantaranya:

1. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi perusahaan terkait faktor yang memengaruhi peningkatan kualitas laba sehingga respon pasar dapat semakin meningkat dan memberikan keuntungan bagi perusahaan.

2. Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat membantu peneliti untuk mengetahui pengaruh likuiditas, struktur modal, dan ukuran perusahaan terhadap kualitas laba.

3. Investor

Penelitian ini diharapkan dapat membantu investor dalam mengetahui informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan dengan menganalisis kualitas laba sebagai acuan dalam mendapatkan keuntungan yang akan diperoleh.

4. Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan informasi bagi pihak yang akan melakukan penelitian selanjutnya mengenai kualitas laba.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Laporan penelitian ini terdiri dari 5 bab dengan garis besar masing-masing bab sebagai berikut:

### **BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini membahas mengenai latar belakang dari penelitian, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II           LANDASAN TEORI**

Bab ini membahas mengenai teori kualitas laba dengan proksi *Quality of Earnings (QoE)* sebagai variabel dependen, teori variabel-variabel independen yaitu likuiditas dengan proksi *Current Ratio (CR)*, struktur modal dengan proksi *Debt Equity Ratio (DER)*, dan ukuran perusahaan dengan proksi *Logaritma Natural Total Asset (LNTA)* serta hubungan setiap variabel independen dengan variabel dependen, pengembangan hipotesis dari masing masing variabel, dan model penelitian.

### **BAB III          METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan terkait gambaran umum objek penelitian, metode penelitian, variabel penelitian, teknik pengumpulan data menggunakan data sekunder, teknik pengumpulan sampel dengan metode *purposive sampling* beserta kriteria yang telah ditentukan, teknik analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji normalitas, dan uji asumsi klasik yang mencakup uji multikolonieritas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas, serta uji hipotesis dengan teknik analisis regresi berganda, uji koefisien korelasi, uji koefisien determinasi, uji statistik F, dan uji statistik t.

#### **BAB IV          ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi pembahasan atas penelitian yang dilakukan, yakni pengumpulan data. hasil pengujian beserta analisis hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian.

#### **BAB V          SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi simpulan, keterbatasan, dan saran berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan.

