

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

Industri properti di Indonesia saat ini berada pada fase pertumbuhan yang dinamis, dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi, demografi, dan kebijakan pemerintah. Pertumbuhan ekonomi yang stabil, dengan rata-rata pertumbuhan PDB Indonesia sekitar 5% per tahun (Badan Pusat Statistik, 2023), telah menjadi pendorong utama permintaan di sektor properti. Peningkatan pendapatan per kapita dan pertumbuhan kelas menengah, yang mencapai lebih dari 50% populasi (World Bank, 2022), turut meningkatkan kebutuhan akan perumahan yang layak dan terjangkau. Urbanisasi yang cepat, terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, dan Medan, juga berkontribusi pada meningkatnya permintaan properti. Data dari Kementerian PUPR menunjukkan bahwa tingkat urbanisasi di Indonesia mencapai 57% pada tahun 2023, mendorong kebutuhan akan lebih banyak perumahan, infrastruktur, dan fasilitas umum.

Proyek-proyek infrastruktur besar yang sedang berlangsung di seluruh negeri, seperti pembangunan jalan tol, kereta cepat, dan bandara baru, memberikan dampak positif pada industri properti. Misalnya, proyek kereta cepat Jakarta-Bandung dan rencana pemindahan ibu kota ke Kalimantan Timur telah meningkatkan nilai properti di sekitar area tersebut (Kementerian PPN/Bappenas, 2023). Proyek strategis nasional ini membawa peluang besar bagi pengembangan properti komersial dan residensial, terutama di wilayah Kalimantan Timur yang sebelumnya kurang berkembang.

Di segmen properti residensial, tren yang sedang berkembang adalah meningkatnya permintaan untuk apartemen dan hunian vertikal, terutama di daerah perkotaan dengan keterbatasan lahan. Data dari Colliers International (2023) menunjukkan bahwa penjualan apartemen di Jakarta meningkat sebesar 15% pada tahun 2022, didorong oleh preferensi generasi milenial dan pekerja profesional yang menginginkan hunian praktis dan dekat dengan pusat

aktivitas. Selain itu, kawasan penyangga di sekitar kota besar, seperti Bogor, Tangerang, dan Bekasi, juga mengalami peningkatan permintaan properti residensial karena harga tanah yang lebih terjangkau dan aksesibilitas yang semakin baik.

Segmen properti komersial juga menunjukkan pertumbuhan yang positif. Pusat perbelanjaan, gedung perkantoran, dan kawasan industri terus berkembang seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi. Meskipun pandemi COVID-19 sempat mempengaruhi segmen ini dengan adanya pembatasan sosial dan perubahan pola kerja, sektor properti komersial mulai pulih dengan adopsi teknologi dan model kerja fleksibel. Data dari Knight Frank (2023) menunjukkan bahwa tingkat okupansi gedung perkantoran di Jakarta meningkat menjadi 75% pada tahun 2023, didorong oleh permintaan ruang kerja bersama (co-working space) dan ruang pertemuan virtual.

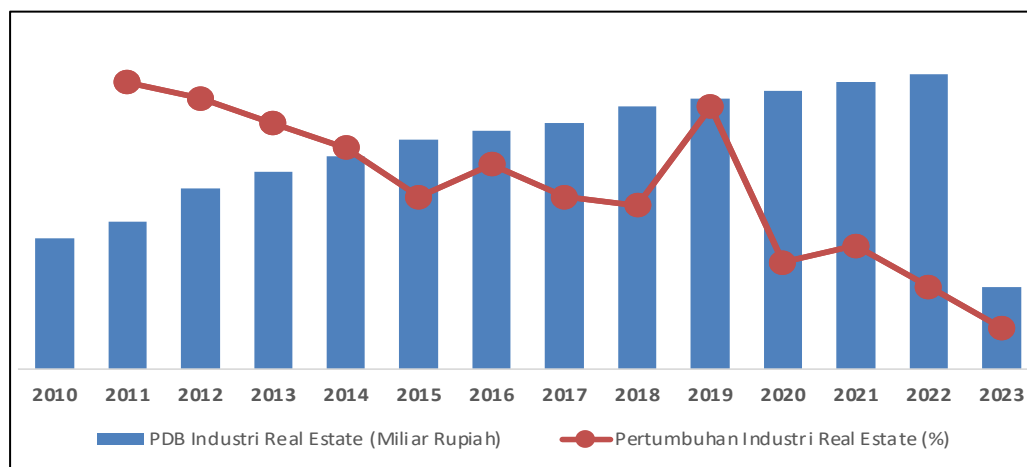
Digitalisasi dan kemunculan teknologi properti (PropTech) juga membawa perubahan signifikan dalam industri properti di Indonesia. Platform digital untuk jual beli properti, seperti Rumah.com dan 99.com, serta aplikasi manajemen properti, semakin populer. Teknologi bangunan pintar (smart building) juga mulai diadopsi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman penghuni. Menurut laporan dari Proptech Indonesia (2023), investasi dalam teknologi properti di Indonesia meningkat sebesar 20% pada tahun 2022, mencerminkan potensi besar sektor ini.

Dalam penelitian ini, industri properti yang akan menjadi objek penelitian adalah perusahaan pada sektor Properti yang laporan keuangannya tercatat kedalam Bursa Efek Indonesia (BEI) dan pada PT. Graha Sarana Duta yang belum *go publik*. Saat ini perusahaan yang tercatat dalam BEI pada sektor properti adalah sebanyak 92 perusahaan, namun akan di filter lagi mana saja yang laporan keuangannya tercatat mulai dari tahun 2019 s.d 2023.

## **1.2 Latar Belakang Penelitian**

Setiap perusahaan bertujuan memperoleh keuntungan untuk mendukung aktivitas operasionalnya. Untuk kelancaran operasional dan pertumbuhan bisnis, kondisi keuangan yang stabil diperlukan. Namun, selain kondisi ekonomi di suatu negara, bisnis juga menghadapi persaingan yang semakin ketat, sehingga selalu ada cara baru untuk bertahan dan memperoleh keuntungan sebesar mungkin. Ketika perusahaan tidak dapat bertahan, mereka akan mengalami kerugian, yang dapat membahayakan keuangan mereka. Menurut (Amanda, Y., & Tasman, A. 2019), kebangkrutan atau dilikuidasi dapat terjadi karena penanganan yang tidak tepat dan kegagalan untuk menghasilkan dana. Ada kemungkinan bahwa hal ini akan menyebabkan banyak bisnis mengalami kesulitan keuangan, yang dikenal sebagai *financial distress*. Akibatnya, beberapa perusahaan publik di Bursa Efek Indonesia harus delisting (Santosa et al., 2020).

Jika dilihat pada sektor industri properti yang memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara karena kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), penyediaan lapangan kerja, dan pengembangan infrastruktur. Namun, sifat dinamis dan kompleks dari industri ini sering kali membuat perusahaan-perusahaan di dalamnya rentan terhadap berbagai risiko finansial, termasuk *financial distress*. Oleh karena itu, prediksi *Financial distress* menjadi aspek yang sangat penting untuk keberlanjutan dan kestabilan perusahaan dalam industri ini.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Industri Property periode 2010-2023

Sumber : Data Industri Research 2023

Berdasarkan grafik pertumbuhan industri real estate (properti) dari tahun 2011 hingga 2023, dapat dilihat adanya gejolak yang signifikan yang dapat memicu kondisi *Financial distress* pada beberapa perusahaan di sektor ini.

Pada awal periode yaitu tahun 2011-2019, grafik menunjukkan tren pertumbuhan yang relatif stabil untuk Produk Domestik Bruto (PDB) industri real estate (garis biru). Namun, pada tahun 2020 terjadi penurunan tajam pada pertumbuhan industri real estate yang ditandai dengan penurunan drastis pada garis merah (pertumbuhan industri real estate tahunan).

Penurunan drastis ini terjadi akibat dampak pandemi COVID-19 yang melanda Indonesia dan dunia pada tahun 2020. Pembatasan aktivitas ekonomi dan penurunan daya beli masyarakat menyebabkan penjualan properti merosot tajam. Kondisi ini memicu banyak perusahaan properti mengalami kesulitan keuangan atau *Financial distress*.

Situasi ini berlanjut hingga tahun 2021 dan 2022, di mana grafik menunjukkan pertumbuhan industri real estate yang masih rendah dan bahkan negatif. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan-perusahaan properti masih berjuang untuk pulih dari dampak pandemi dan menghadapi tantangan finansial yang signifikan.

Pada tahun 2023, meskipun grafik menunjukkan sedikit peningkatan pertumbuhan, namun masih berada di level yang rendah jika dibandingkan dengan periode sebelum pandemi. Ini menunjukkan bahwa beberapa perusahaan properti masih mengalami kondisi *Financial distress* dan membutuhkan waktu untuk pulih sepenuhnya.

Secara keseluruhan, grafik ini menunjukkan bagaimana gangguan luar seperti pandemi COVID-19 dapat memengaruhi industri real estate secara signifikan dan menyebabkan banyak perusahaan di sektor tersebut mengalami kesulitan keuangan. Perusahaan yang memiliki struktur keuangan yang kuat

dan strategi bisnis yang fleksibel akan lebih mampu mengatasi tantangan saat ini..

Wabah Covid-19, menciptakan krisis keuangan bahkan kemanusiaan dalam skala global sehingga menyebabkan potensi resesi (Alexander & Yusbardini, 2024). Adanya pembatasan berbagai kegiatan publik mengharuskan masyarakat untuk melakukan segala kegiatan di rumah. Sehingga berbagai fasilitas atau tempat publik mengalami penurunan jumlah pengunjung, bahkan dengan terpaksa menutup tempat bisnis mereka karena mengakibatkan pendapatan terus menurun pula. Akibat dari pandemi Covid-19, banyak pengembang yang menghentikan proyek, produksi hingga operasional mereka.

Menurut (Knight Frank, 2020), penjualan properti residensial di Indonesia turun lebih dari 50% pada kuartal kedua tahun 2020 dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Penurunan ini tidak hanya terjadi pada sektor residensial, tetapi juga pada sektor komersial dan industri, di mana banyak penyewa komersial mengalami kesulitan keuangan yang menyebabkan renegotiasi sewa dan penundaan pembayaran. Akibatnya, pendapatan sewa menurun secara signifikan, yang pada gilirannya memperburuk kondisi likuiditas perusahaan.

Berdasarkan data dari Bursa Efek Indonesia (BEI, 2023), beberapa perusahaan properti mengalami penurunan kinerja keuangan yang signifikan selama periode 2019–2023. Penurunan ini terutama terlihat pada tiga indikator keuangan utama: profitabilitas (ROA), likuiditas (CR), dan leverage (DER). Berikut adalah gambaran permasalahan yang terjadi:

1. Pada tahun 2020, *Return on Assets* (ROA) rata-rata perusahaan properti turun menjadi 2,5%, menurun dari 4,8% pada tahun 2019 (BEI, 2020). Penurunan ini disebabkan oleh menurunnya penjualan dan pendapatan akibat pandemi COVID-19.

Contohnya, PT. Alam Sutera Realty Tbk melaporkan penurunan ROA dari 5,2% pada 2019 menjadi 1,8 persen pada 2020, karena penurunan penjualan properti dan peningkatan biaya operasional selama pandemi (Laporan Keuangan PT. Alam Sutera Realty, 2020).

Pada tahun 2023, meskipun terjadi pemulihan, rata-rata ROA perusahaan properti masih berada di level 3,2%, lebih rendah dibandingkan periode pra-pandemi (BEI, 2023).

2. Rasio Current Ratio (CR) rata-rata perusahaan properti turun dari 1,8 menjadi 1,3 pada tahun 2020 (BEI, 2020), menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

PT. Lippo Cikarang Tbk mengalami penurunan CR dari 2,1 pada 2019 menjadi 1,2 pada 2020, akibat peningkatan kewajiban jangka pendek dan penurunan aset lancar selama pandemi (Laporan Keuangan PT. Lippo Cikarang, 2020).

Pada tahun 2023, rata-rata CR perusahaan properti hanya mencapai 1,4, menunjukkan bahwa banyak perusahaan masih kesulitan memulihkan likuiditasnya (BEI, 2023)

3. Rasio *Debt to Equity Ratio (DER)* rata-rata perusahaan properti meningkat dari 1,5 pada tahun 2019 menjadi 2,0 pada tahun 2020 (BEI, 2020). Peningkatan ini disebabkan oleh penambahan utang untuk menutupi kerugian operasional selama pandemi.

PT. Bumi Serpong Damai Tbk mencatat peningkatan DER dari 1,6 pada tahun 2019 menjadi 2,3 pada tahun 2020, karena perusahaan mengambil pinjaman tambahan untuk mempertahankan operasionalnya (Laporan Keuangan PT. Bumi Serpong Damai, 2020).

Pada tahun 2023, rata-rata DER perusahaan properti masih tinggi, yaitu 2,1, menunjukkan bahwa banyak perusahaan masih bergantung pada utang untuk mendanai operasionalnya (BEI, 2023).

4. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) perusahaan properti mengalami penurunan signifikan selama pandemi. Pada tahun 2020, rata-rata pertumbuhan penjualan turun menjadi -10%, dari 8% pada tahun 2019 (BEI, 2020).

PT. Ciputra Development Tbk melaporkan penurunan penjualan sebesar 15% pada tahun 2020, karena pembatasan sosial dan penurunan daya beli masyarakat (Laporan Keuangan PT. Ciputra Development, 2020).

Pada tahun 2023, pertumbuhan penjualan mulai pulih, tetapi masih berada di level 5%, lebih rendah dibandingkan periode pra-pandemi (BEI, 2023).

Krisis likuiditas juga diperburuk oleh terbatasnya akses ke pendanaan eksternal. Banyak bank dan lembaga keuangan lainnya menjadi lebih selektif dalam memberikan pinjaman selama pandemi karena meningkatnya risiko kredit. Perusahaan properti yang biasanya bergantung pada pendanaan eksternal untuk mendanai proyek pembangunan baru atau menyelesaikan proyek yang sedang berjalan, menghadapi tantangan besar dalam mendapatkan pembiayaan yang diperlukan. Beberapa perusahaan terpaksa menjual aset dengan harga diskon, melakukan merger atau akuisisi, atau bahkan mengajukan perlindungan kebangkrutan.

Pada tahun 2022 dan 2023, banyak bank sentral di seluruh dunia, termasuk Bank Indonesia, mulai menaikkan suku bunga untuk mengendalikan inflasi yang meningkat akibat berbagai faktor global, termasuk gangguan rantai pasokan dan kenaikan harga energi. Kenaikan suku bunga ini memiliki dampak langsung yang signifikan terhadap industri properti, terutama melalui peningkatan biaya pinjaman bagi perusahaan dan konsumen.

Menurut Bank Indonesia, suku bunga acuan BI 7-Day Reverse Repo Rate naik dari 3.50% pada awal 2022 menjadi 5.75% pada akhir 2023. Kenaikan ini berarti bahwa biaya pinjaman meningkat secara substansial, yang berdampak langsung pada margin keuntungan perusahaan properti yang biasanya bergantung pada pembiayaan eksternal untuk mendanai proyek-proyek mereka. Beban bunga yang lebih tinggi mengurangi profitabilitas dan menambah tekanan pada arus kas perusahaan.

Selain itu, kenaikan suku bunga juga mempengaruhi daya beli konsumen. Konsumen yang membutuhkan pinjaman hipotek untuk membeli rumah menghadapi suku bunga yang lebih tinggi, yang meningkatkan total biaya kepemilikan properti. Hal ini menyebabkan penurunan permintaan untuk properti residensial dan komersial, yang pada gilirannya mengurangi penjualan dan pendapatan perusahaan properti. Kondisi ini menciptakan lingkaran setan

di mana penurunan pendapatan lebih lanjut memperburuk kondisi likuiditas perusahaan, meningkatkan risiko *Financial distress* .

Selama pandemi COVID-19, pemerintah Indonesia dan pemerintah di berbagai negara lainnya mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung industri properti yang terkena dampak parah. Di Indonesia, pemerintah meluncurkan beberapa insentif untuk merangsang permintaan dan mendukung likuiditas perusahaan properti. Salah satu kebijakan utama adalah relaksasi *Loan-to-Value (LTV)* yang memungkinkan pembeli properti mendapatkan pinjaman dengan persyaratan uang muka yang lebih rendah.

Selain itu, pemerintah juga menurunkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk pembelian properti baru. Menurut laporan dari Kementerian Keuangan RI (2021), PPN untuk properti residensial diturunkan dari 10% menjadi 5% untuk periode tertentu. Kebijakan ini bertujuan untuk mendorong penjualan properti dan membantu pemulihan industri yang terdampak oleh pandemi.

Meskipun kebijakan-kebijakan ini memberikan dorongan sementara, banyak perusahaan properti masih menghadapi tantangan yang signifikan. Permintaan pasar yang belum pulih sepenuhnya, terutama di segmen komersial dan perkantoran, tetap menjadi masalah utama. Selain itu, banyak perusahaan yang sudah mengalami tekanan likuiditas sebelum pandemi, menemukan bahwa insentif pemerintah tidak cukup untuk mengatasi masalah fundamental mereka. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun kebijakan pemerintah dapat memberikan dukungan penting, mereka tidak selalu cukup untuk menghindari *Financial distress* tanpa adanya restrukturisasi internal dan peningkatan efisiensi operasional.

*Financial distress* mampu diprediksi menggunakan indikator keuangan maupun non-keuangan (Utami, 2023). Menurut (Komala & Triyani, 2020) dengan melihat laporan keuangan dan menggunakan rasio keuangan sebagai parameter, *Financial distress* dapat diprediksi. Dalam penelitian ini, rasio keuangan seperti profitabilitas, rasio likuiditas, rasio leverage, dan peningkatan penjualan digunakan untuk memprediksi *financial distress*. Ini dilakukan karena dianggap bahwa rasio-rasio ini dapat menunjukkan kinerja



keuangan dan efisiensi perusahaan secara keseluruhan dalam memprediksi *financial distress* (Maryanti & Susilo, 2021).

Selain itu ukuran perusahaan dianggap dapat menjadi salah satu aspek yang dipertimbangkan guna memperkirakan kondisi keuangan perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan faktor rasio non keuangan yang memiliki pengaruh dalam mengestimasi *Financial distress*, skala perusahaan menggambarkan seberapa besar keseluruhan kekayaan yang dimiliki perusahaan dan nilai tambah bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti investor dan kreditor, karena investor dan kreditor tidak akan ragu-ragu dalam menanamkan modalnya dan memberikan kredit pada perusahaan tersebut sehingga perusahaan tersebut terhindar dari kesulitan keuangan.

Ukuran perusahaan, yang dihitung dengan Ln (Aset Total), juga mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghadapi *Financial distress*. Perusahaan dengan total aset yang besar cenderung lebih mampu bertahan dalam kondisi sulit karena memiliki sumber daya yang lebih banyak untuk diversifikasi dan mengelola risiko.

PT. Pakuwon Jati Tbk, salah satu perusahaan properti terbesar di Indonesia, mampu mempertahankan kinerjanya selama pandemi dengan total aset sebesar Rp 50 triliun pada tahun 2023 (Laporan Keuangan PT. Pakuwon Jati, 2023).

Sebaliknya, perusahaan kecil seperti PT. Graha Sarana Duta (belum go publik) dengan total aset sebesar Rp 1 triliun pada tahun 2023, menghadapi tantangan yang lebih besar dalam memulihkan kinerjanya (Laporan Keuangan PT. Graha Sarana Duta, 2023).

Perusahaan dengan banyak aset akan mudah melakukan diversifikasi dan tidak mungkin bangkrut, (Primawan, 2023). Semakin banyak aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan, semakin besar kemungkinannya untuk membayar hutang di masa mendatang dan menghindari masalah keuangan. Storey (1994) dalam (Primawan, 2023). Ukuran perusahaan dapat diukur dengan Ln (Total Aset). Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Dirman, 2020),

menyebutkan bahwa Menurut penelitian (Asmarani & Lestari, 2020), ukuran perusahaan tidak mempengaruhi *financial distress* secara signifikan. .

Dalam penelitian ini selain faktor rasio keuangan dan non keuangan yang akan dihubungkan pengaruhnya terhadap *Financial distress* juga ada variabel intervening atau variabel mediasi. Menurut Hayes, A. F. (2018) Analisis mediasi bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan mekanisme atau proses yang mendasari hubungan antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y) melalui penyertaan variabel hipotesis ketiga yang dikenal sebagai mediator (M). Tujuan dari analisis mediasi adalah untuk memahami bagaimana atau mengapa suatu efek terjadi, dengan mengidentifikasi variabel perantara yang memediasi hubungan tersebut.

Dalam penelitian ini, variabel intervensi adalah Manajemen Risiko. Manajemen risiko merupakan pendekatan proaktif yang bertujuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko-risiko yang dapat mempengaruhi tujuan dan kinerja suatu organisasi. Dalam konteks ini, manajemen risiko dapat membantu perusahaan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya *Financial distress* dengan mengambil langkah-langkah pencegahan yang sesuai, (Nguyen & Nguyen, 2021).

Menurut (Smith & Watson, 2020), manajemen risiko sebagai variabel intervening memiliki peran krusial dalam menghubungkan faktor-faktor risiko keuangan dengan kemungkinan perusahaan akan mengalami masalah keuangan. Dengan pendekatan yang proaktif, manajemen risiko bertujuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko-risiko yang dapat mempengaruhi tujuan dan kinerja suatu organisasi. Dalam konteks ini, manajemen risiko dapat membantu perusahaan mengurangi kemungkinan terjadinya *Financial distress* dengan mengambil langkah-langkah pencegahan yang tepat.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “ Pengaruh Faktor Rasio Keuangan dan Non Keuangan Melalui Peran Mediasi Manajemen Risiko Dalam Prediksi *Financial distress* Pada Industri Property ”.

### 1.3 Perumusan Masalah

Dalam memutuskan investasi, seorang investor dapat menilai *stock performance* melalui penilaian kinerja perusahaan yang menerbitkan saham. Salah satu cara untuk mengetahui apakah bisnis baik atau tidak dapat dilihat adalah dengan melihat apakah ada tanda-tanda kegagalan kinerja atau *Financial distress*. Indikator keuangan maupun non-keuangan dengan dihubungkan oleh manajemen risiko dapat digunakan untuk memprediksi *Financial distress* perusahaan melalui kondisi laporan keuangan dengan menggunakan parameter rasio keuangan. Variabel kinerja keuangan yang digunakan untuk memprediksi *Financial distress* dalam penelitian ini, profitabilitas, rasio likuiditas, dan rasio leverage adalah rasio keuangan karena dianggap dapat menunjukkan kinerja keuangan dan efisiensi bisnis secara keseluruhan dalam memprediksi *financial distress*. (Maryanti & Susilo, 2021). Sedangkan untuk variabel intervening yang digunakan adalah Manajemen Risiko. Maka hal tersebut, rumusan masalah yang akan diuji pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *Financial distress* pada Industri Property ?
2. Apakah Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap Manajemen Risiko pada Industri Property ?
3. Apakah Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan yang di mediasi oleh manajemen risiko berpengaruh terhadap *Financial distress* pada Industri Property ?

### 1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *Financial distress* pada Industri Property.
2. Menganalisis pengaruh Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap Manajemen Risiko pada Industri Property
3. Menganalisis pengaruh Profitabilitas, likuiditas, leverage, *sales growth* dan ukuran perusahaan yang dimediasi oleh manajemen risiko berpengaruh terhadap *Financial distress* pada Industri Property.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Dengan mempertimbangkan tujuan penelitian yang diuraikan di atas, manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan bahwa penelitian ini akan menambah pengetahuan tentang hubungan manajemen keuangan perusahaan dengan *Financial distress* dan menjadi acuan pustaka untuk penelitian lebih lanjut di bidang ini.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk menjadi masukan bagi Industri Properti dalam memprediksi kemungkinan dalam mengalami *Financial distress* dari yang dapat disebabkan dari kondisi ekonomi ataupun politik secara nasional ataupun global.

### **1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir**

Sistematika penulisan dalam penelitian ini akan disusun sebagai berikut:

- a. **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini memberikan penjelasan yang luas, ringkas, dan mendalam tentang isi penelitian. Ini mencakup penjelasan tentang latar belakang penelitian, sejarah penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan prosedur untuk menyusun tugas akhir.

**b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Teori umum hingga khusus dibahas dalam bab ini. Ini mencakup penelitian sebelumnya, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

**c. BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas jenis penelitian, populasi dan sampel, operasionalisasi variabel, metode pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, dan teknik analisis data.

**d. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Setelah perumusan masalah dan tujuan penelitian diuraikan secara sistematis, hasil dan diskusi penelitian disajikan dalam bab ini. Bab ini terdiri dari hasil penelitian dan analisis dan diskusi hasil.

**e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini mencakup kesimpulan dan saran yang menjawab rumusan penelitian dan membahas manfaat peneliti