

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan sektor properti dan real estat di Indonesia dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir menunjukkan pertumbuhan yang pesat serta memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian nasional. Sektor ini memiliki peran strategis dalam mendukung pembangunan ekonomi melalui penyediaan hunian, kawasan komersial, serta infrastruktur penunjang aktivitas ekonomi dan sosial masyarakat. Selain itu, sektor properti dan real estat turut menimbulkan efek pengganda (*multiplier effect*) terhadap berbagai sektor lain, seperti konstruksi, perbankan, dan industri bahan bangunan. Aktivitas sektor ini mendorong peningkatan permintaan tenaga kerja, bahan baku, serta layanan keuangan, sehingga menggerakkan roda perekonomian secara lebih luas. Namun, karakteristik industri properti dan real estat yang bersifat padat modal, memiliki siklus bisnis jangka panjang, serta ketergantungan tinggi terhadap pembiayaan eksternal menyebabkan sektor ini sangat sensitif terhadap perubahan kondisi makroekonomi. Faktor-faktor seperti tingkat suku bunga, inflasi, dan daya beli masyarakat memiliki pengaruh langsung terhadap permintaan properti, biaya pendanaan proyek, dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Pada periode 2020-2024, perubahan suku bunga dan inflasi terbukti memberikan tekanan terhadap profitabilitas perusahaan properti dan real estat akibat meningkatnya biaya pembiayaan dan fluktuasi daya beli konsumen, yang pada akhirnya berdampak pada

kinerja laba perusahaan (Maharani & Bilgah, 2025). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa dinamika ekonomi makro berkaitan erat dengan kinerja keuangan perusahaan properti, sehingga perusahaan dituntut mampu menjaga stabilitas dan efisiensi kinerja keuangannya di tengah ketidakpastian pasar.

Kinerja keuangan perusahaan properti dan real estat menjadi aspek yang penting untuk dikaji karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha serta menciptakan nilai bagi pemegang saham di tengah karakter industri yang berisiko tinggi. Salah satu perusahaan yang bergerak di sektor tersebut adalah PT PP Properti Tbk (PPRO), yang merupakan anak perusahaan dari PT PP (Persero) Tbk dan berfokus pada pengembangan properti residensial, komersial, serta kawasan terpadu. PT PP Properti Tbk merupakan perusahaan sektor properti yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dan beroperasi dalam industri yang padat modal serta sangat bergantung pada pengelolaan kinerja keuangan yang efektif. Berdasarkan laporan keuangan tahunan selama periode penelitian, kinerja laba PT PP Properti Tbk menunjukkan pola yang berfluktuasi dan belum sepenuhnya mencerminkan kondisi keuangan yang stabil dari waktu ke waktu. Fluktuasi tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan skala usaha dan aktivitas bisnis perusahaan belum sepenuhnya diiringi oleh kemampuan menghasilkan laba yang optimal bagi pemegang saham. PT PP Properti Tbk didirikan pada tahun 2013 sebagai hasil pemisahan unit usaha properti milik induk perusahaan dan mulai beroperasi secara mandiri pada tahun 2014. Selanjutnya, pada Mei 2015, perusahaan resmi melantai di Bursa Efek Indonesia dengan kode emiten PPRO.

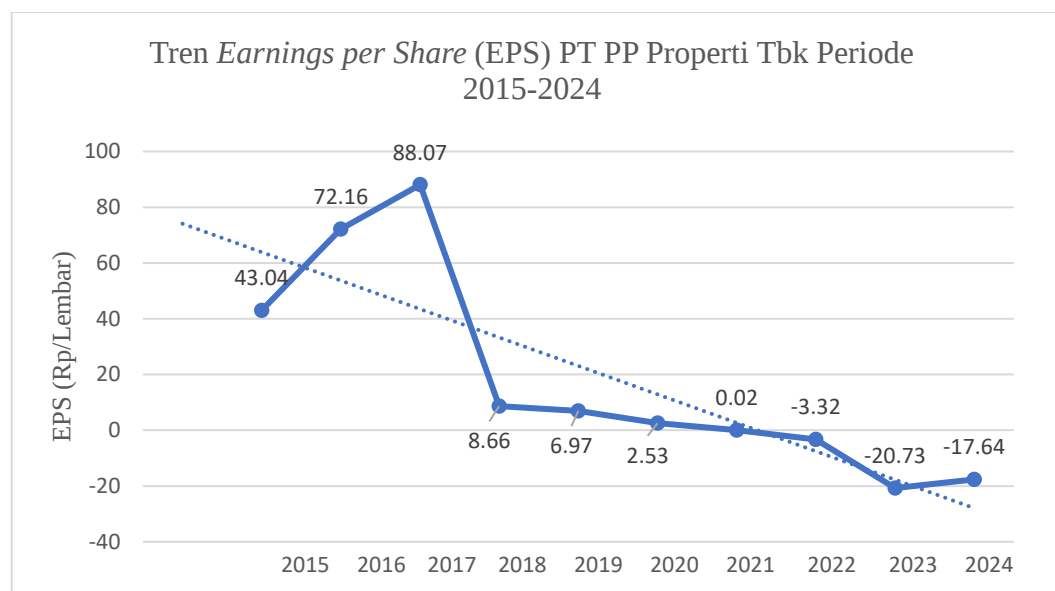
Sejak saat itu, perusahaan berkembang sebagai salah satu pengembang properti nasional dengan portofolio proyek yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia, seperti Grand Shamaya di Surabaya, The Ayoma di Serpong, dan Grand Kamala Lagoon di Bekasi. Aktivitas usaha PT PP Properti Tbk berfokus pada pembangunan kawasan hunian, perkantoran, pusat perbelanjaan, dan fasilitas komersial yang terintegrasi. Dengan diversifikasi proyek tersebut, PT PP Properti Tbk berupaya menjaga keberlanjutan pertumbuhan usaha di tengah persaingan industri yang ketat serta kondisi ekonomi makro yang fluktuatif.

Dalam manajemen keuangan, profitabilitas merupakan salah satu ukuran utama yang digunakan untuk menilai kinerja dan keberhasilan suatu perusahaan. Konsep profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimiliki guna menghasilkan laba secara efektif dan berkesinambungan. Salah satu indikator yang umum digunakan untuk mengukur profitabilitas adalah *Earnings per Share* (EPS), yang menunjukkan besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap lembar saham yang beredar. Nilai EPS mencerminkan tingkat pengembalian ekonomi yang diterima oleh pemegang saham (Investopedia, 2023). Dengan demikian, semakin besar nilai *Earnings Per Share* (EPS), semakin tinggi pula potensi keuntungan yang dapat diperoleh investor. Namun, dalam praktiknya, tidak seluruh perusahaan mampu mempertahankan kestabilan *Earnings per Share* (EPS), terutama ketika dihadapkan pada kondisi perekonomian yang mengalami fluktuasi.

Meskipun memiliki portofolio proyek yang luas, kinerja keuangan PT PP Properti Tbk dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan tren yang kurang stabil.

Perubahan kondisi makroekonomi, penyesuaian kebijakan suku bunga, serta perlambatan permintaan di sektor properti menjadi faktor yang menekan profitabilitas perusahaan. Sebagai entitas publik yang mengandalkan kepercayaan investor, stabilitas kinerja keuangan menjadi aspek yang sangat krusial bagi PT PP Properti Tbk. Oleh karena itu, *Earnings per Share* (EPS) digunakan sebagai indikator utama dalam menilai kinerja perusahaan, karena mampu menggambarkan laba bersih yang dihasilkan perusahaan untuk setiap saham yang beredar.

Berdasarkan laporan keuangan tahunan, nilai EPS PT PP Properti Tbk menunjukkan tren penurunan sejak tahun 2018 dan bahkan sempat bernilai negatif pada beberapa periode. Berikut memperlihatkan tren pergerakan *Earnings Per Share* (EPS) selama satu dekade terakhir.



Gambar 1.1

Grafik Tren Earnings per Share (EPS) PT PP Properti Tbk Periode 2015-2024

Penurunan nilai *Earnings per Share* (EPS) mencerminkan adanya tekanan terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih yang dapat didistribusikan kepada pemegang saham. Kondisi ini dapat muncul akibat menurunnya efektivitas kegiatan operasional yang menyebabkan laba dari aktivitas inti tidak lagi optimal, kapasitas perusahaan yang belum cukup kuat untuk menopang stabilitas pendapatan, serta pertumbuhan penjualan yang melemah sehingga tidak mampu memberikan dorongan terhadap peningkatan laba. Penurunan *Earnings Per Share* (EPS) juga memberikan sinyal negatif kepada pasar karena mencerminkan adanya tekanan terhadap kinerja keuangan maupun aktivitas bisnis perusahaan (Gaffar, 2021). Situasi ini memperlihatkan bahwa manajemen PT PP Properti Tbk menghadapi tantangan dalam menjaga efisiensi operasional, memperkuat struktur usaha, serta mempertahankan pertumbuhan pendapatan agar kinerja perusahaan tetap stabil.

Earnings Per Share (EPS) juga memiliki makna strategis bagi perusahaan. Nilai *Earnings Per Share* (EPS) yang menurun sering kali dipandang pasar sebagai sinyal melemahnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba serta menurunnya efektivitas pengelolaan operasional. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa tekanan terhadap laba dapat berasal dari meningkatnya beban pembiayaan, tidak optimalnya pengelolaan aktivitas operasional, serta kapasitas perusahaan yang belum cukup kuat dalam menopang stabilitas pendapatan (Ramadhan & Napitupulu, 2020). Dengan demikian, setiap perubahan *Earnings Per Share* (EPS) bukan hanya mencerminkan hasil kinerja keuangan jangka pendek, tetapi juga menggambarkan bagaimana perusahaan mengelola

aktivitas operasional, struktur usaha, dan kemampuan mempertahankan pertumbuhan secara berkelanjutan.

Bagi PT PP Properti Tbk, penurunan *Earnings Per Share* (EPS) menjadi pengingat bahwa strategi finansial dan operasional yang diterapkan belum mampu memberikan hasil yang optimal terhadap nilai perusahaan. Investor akan menilai bagaimana perusahaan menjaga efisiensi kegiatan operasional, memperkuat kapasitas usahanya, serta mempertahankan pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan. Apabila penurunan *Earnings Per Share* (EPS) terus berlanjut, maka persepsi investor terhadap prospek perusahaan dapat melemah, yang pada akhirnya berpotensi menekan minat pasar dan memengaruhi pergerakan harga saham.

Dalam kajian keuangan perusahaan, terdapat berbagai rasio dan indikator yang digunakan untuk menjelaskan pergerakan nilai *Earnings per Share* (EPS), di antaranya rasio profitabilitas, pertumbuhan penjualan, skala perusahaan, serta efisiensi operasional. Masing-masing indikator tersebut memberikan perspektif yang berbeda dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Pada industri properti, kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba operasional, kapasitas aset yang dimiliki, serta keberhasilan dalam meningkatkan penjualan merupakan faktor utama yang dominan dalam memengaruhi perubahan *Earnings per Share* (EPS).

Berdasarkan pertimbangan tersebut, penelitian ini memusatkan analisis pada tiga variabel yang dinilai paling relevan dengan karakteristik industri dan kondisi PT PP Properti Tbk, yaitu *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*,

dan *Sales Growth*. *Operating Profit Margin* (OPM) mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba operasional dari pendapatan yang diperoleh sekaligus menunjukkan efektivitas pengendalian biaya inti. *Firm Size* merepresentasikan skala ekonomi perusahaan yang umumnya berkaitan dengan kekuatan aset serta daya tahan perusahaan dalam menghadapi tekanan pasar, di mana sejumlah penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap stabilitas kinerja dan kemampuan menghasilkan laba (Haryanto & Nurkhinah, 2022). Sementara itu, *Sales Growth* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan *volume* penjualan dari periode ke periode dan sering digunakan sebagai indikator pertumbuhan bisnis yang berimplikasi pada peningkatan laba bersih perusahaan (Putra & Dewi, 2021). Ketiga *variabel* ini mampu menjelaskan secara komprehensif bagaimana kombinasi antara efisiensi operasional, kapasitas perusahaan, dan pertumbuhan penjualan memengaruhi perubahan *Earnings per Share* (EPS).

Tabel 1.1 *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, *Sales Growth*, dan *Earnings Per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk periode 2015-2024

Tahun	OPM (X1)	FIRM SIZE (X2)	SALES GROWTH (X3)	EPS (Y) (RP/Lembar)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2015	27,87%	29.506993	171.22%	43,04
2016	30,20%	30.219429	35.36%	72,16
2017	27,26%	30.526536	66.57%	88,07
2018	27,42%	30.622104	2.67%	8,66
2019	24,82%	30.709599	-4.41%	6,97
2020	14,09%	30.657097	-25.43%	2,53
2021	7,49%	30.664404	-26.39%	0,02

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2022	2,39%	30.674878	-6.66%	-3,32
2023	2,84%	30.625021	-21.85%	-20,73
2024	-13,22%	30.525645	-53.40%	-17,64

Sumber: Laporan Keuangan PPRO (2015–2024), diolah peneliti

Berdasarkan data laporan keuangan PT PP Properti Tbk periode 2015-2024, pergerakan *Operating Profit Margin* (OPM) menunjukkan pola yang sejalan dengan perubahan *Earnings Per Share* (EPS). Pada beberapa periode ketika *Operating Profit Margin* (OPM) mengalami peningkatan, *Earnings Per Share* (EPS) juga cenderung bergerak naik. Sebaliknya, ketika *Operating Profit Margin* (OPM), mengalami penurunan yang cukup signifikan, *Earnings Per Share* (EPS). menunjukkan pelemahan bahkan berada pada tingkat yang rendah. Kondisi ini terlihat jelas pada periode ketika beban operasional perusahaan meningkat sehingga menekan laba operasional, yang pada akhirnya berdampak langsung pada laba per saham.

Fluktuasi *Operating Profit Margin* (OPM) mencerminkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola aktivitas operasional utamanya. Ketika efisiensi operasional menurun, laba operasional yang dihasilkan menjadi lebih kecil, sehingga ruang bagi perusahaan untuk menghasilkan laba bersih juga semakin terbatas. Dampaknya, *Earnings Per Share* (EPS) sebagai indikator keuntungan yang diterima pemegang saham ikut mengalami penurunan. Sebaliknya, ketika *Operating Profit Margin* (OPM) berada pada level yang lebih tinggi, perusahaan cenderung mampu menghasilkan laba operasional secara lebih optimal, pada akhirnya mendorong stabilitas nilai *Earnings Per Share* (EPS).

Hasil analisis ini selaras dengan temuan penelitian yang menyatakan bahwa rasio profitabilitas, termasuk *Operating Profit Margin* (OPM), berpengaruh terhadap *Earnings Per Share* (EPS) pada perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Suhartono, dkk. (2020). Berdasarkan pola pergerakan data dan penguatan dari penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa efisiensi operasional perusahaan mempunyai peran penting dalam menentukan tinggi rendahnya *Earnings Per Share* (EPS), karena laba operasional merupakan sumber utama pembentuk laba per saham.

Firm Size yang diukur melalui total aset menunjukkan pola hubungan yang cenderung positif terhadap *Earnings Per Share* (EPS) PT PP Properti Tbk selama periode penelitian. Data menunjukkan bahwa meskipun *Earnings Per Share* (EPS) mengalami fluktuasi, perusahaan dengan skala aset yang relatif besar tetap mampu menjaga *Earnings Per Share* (EPS) agar tidak mengalami penurunan yang terlalu tajam. Temuan ini mengindikasikan bahwa besarnya *Firm Size* berperan sebagai faktor penyangga terhadap tekanan kinerja laba. Perusahaan yang memiliki total aset yang lebih tinggi umumnya didukung oleh kapasitas produksi yang lebih memadai, jaringan bisnis yang luas, serta akses pendanaan yang lebih kuat, sehingga mampu menjaga keberlanjutan kinerja operasional dalam jangka panjang. Kondisi tersebut terlihat pada periode ketika terjadi peningkatan total aset, di mana pergerakan *Earnings Per Share* (EPS) cenderung lebih stabil dibandingkan periode sebelumnya. Sebaliknya, pada saat pertumbuhan aset melambat, nilai EPS menunjukkan pola pergerakan yang lebih tidak konsisten.

Temuan ini konsisten dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa *Firm Size* berpengaruh terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia Kusuma Indawati (2018). Dengan memperhatikan pola pergerakan data yang ada, dapat disimpulkan bahwa *Firm Size* berfungsi sebagai faktor penunjang dalam menjaga kestabilan *Earnings Per Share* (EPS), meskipun pengaruhnya tidak selalu diwujudkan dalam peningkatan EPS yang signifikan secara langsung.

Sales Growth menunjukkan hubungan yang cukup jelas terhadap perubahan *Earnings Per Share* (EPS) PT PP Properti Tbk. Pada periode ketika *Sales Growth* meningkat, *Earnings Per Share* (EPS) cenderung mengalami perbaikan, yang mencerminkan bahwa peningkatan pendapatan mampu mendorong laba perusahaan. Sebaliknya, pada saat *Sales Growth* melemah, *Earnings Per Share* (EPS) juga menunjukkan kecenderungan menurun. *Sales Growth* menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan jumlah penjualan sekaligus memperluas jangkauan pasar. Ketika penjualan meningkat, pendapatan perusahaan bertambah sehingga peluang untuk menghasilkan laba yang lebih besar juga meningkat. Namun, apabila peningkatan penjualan tidak diimbangi dengan pengendalian biaya yang baik, dampaknya terhadap *Earnings Per Share* (EPS) menjadi kurang optimal. Hal ini terlihat dari fluktuasi *Earnings Per Share* (EPS) yang mengikuti perubahan *Sales Growth* selama periode pengamatan.

Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian yang menemukan bahwa *Sales Growth* memiliki pengaruh terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada perusahaan

manufaktur sektor barang konsumsi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia Rima Rachmawati dan Erly Sherlita (2021). Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* berperan signifikan dalam memengaruhi *Earnings Per Share* (EPS), khususnya sebagai cerminan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya berdampak pada *Earnings Per Share* (EPS).

Fluktuasi kinerja keuangan PT PP Properti Tbk sepanjang 2015 sampai 2024 disebabkan oleh perubahan signifikan pada efisiensi operasional, kapasitas aset, dan *Sales Growth* perusahaan. Penurunan EPS yang berkelanjutan menjadi sinyal bahwa perusahaan menghadapi permasalahan dalam mengelola kegiatan operasional, mempertahankan skala usaha, dan meningkatkan pendapatan. Hal ini menunjukkan perlunya analisis lebih lanjut mengenai sejauh mana *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, dan *Sales Growth* memengaruhi *Earnings Per Share* (EPS) sebagai indikator utama profitabilitas dan nilai perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan dengan mengangkat judul **“Pengaruh *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, dan *Sales Growth* terhadap *Earnings Per Share* (EPS) (Penelitian Pada PT PP Properti Tbk)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Perubahan *Earnings Per Share* (EPS) PT PP Properti Tbk menunjukkan adanya dinamika kinerja keuangan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor internal perusahaan. *Earnings Per Share* (EPS) sebagai indikator laba per lembar saham mencerminkan hasil dari keputusan operasional, skala perusahaan, serta kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Dalam konteks ini,

Operating Profit Margin (OPM), *Firm Size*, dan *Sales Growth* dipandang sebagai faktor yang memiliki keterkaitan dengan pembentukan *Earnings Per Share* (EPS). Oleh karena itu, penelitian ini mengidentifikasi permasalahan mengenai bagaimana gambaran kondisi serta pengaruh *Operating Profit Margin*, *Firm Size*, dan *Sales Growth* terhadap *Earnings Per Share* (EPS) PT PP Properti Tbk, baik secara deskriptif maupun parsial. Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan pertanyaan penelitian disusun sebagai berikut:

1. Bagaimana *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, *Sales Growth*, dan *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk?
2. Bagaimana pengaruh *Operating Profit Margin* (OPM) terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk?
3. Bagaimana pengaruh *Firm Size* terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk?
4. Bagaimana pengaruh *Sales Growth* terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui dan menganalisis:

1. *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, *Sales Growth*, dan *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk.
2. Pengaruh *Operating Profit Margin* (OPM) terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk.

3. Pengaruh *Firm Size* terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk.
4. Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Earnings per Share* (EPS) pada PT PP Properti Tbk.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang bermanfaat dari berbagai sudut pandang, baik dalam pengembangan kajian teoritis maupun penerapannya secara praktis.

1.4.1 Manfaat Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur keuangan korporasi, khususnya terkait dengan hubungan antara efisiensi operasional (OPM), ukuran perusahaan (*Firm Size*), pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*), dan kinerja pemegang saham (EPS). Dengan mengambil studi kasus pada PT PP Properti Tbk yang mengalami kondisi keuangan ekstrem, penelitian ini dapat menjadi rujukan empiris baru mengenai pengaruh skala usaha, efektivitas operasional, dan dinamika pertumbuhan pendapatan terhadap laba per saham di sektor properti Indonesia.

1.4.2 Manfaat Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai bahan pertimbangan bagi:

1.4.2.1 Bagi Perusahaan (PT PP Properti Tbk)

Penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen dalam mengevaluasi efektivitas

kebijakan keuangan yang telah diterapkan, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan *Operating Profit Margin* (OPM), *Firm Size*, dan *Sales Growth* sebagai indikator yang memengaruhi kinerja *Earnings per Share* (EPS). Hasil penelitian ini diharapkan mampu membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang lebih tepat guna meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat struktur aset, mendorong pertumbuhan penjualan, serta meningkatkan nilai perusahaan di mata investor.

1.4.2.2 Bagi Investor

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi tambahan bagi investor dalam proses pengambilan keputusan investasi, khususnya terkait penilaian kinerja dan prospek perusahaan di sektor properti. Pemahaman mengenai keterkaitan antara efisiensi operasional, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap EPS dapat membantu investor dalam menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba per saham, sekaligus mempertimbangkan tingkat risiko dan potensi imbal hasil investasi secara lebih objektif.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT PP Properti Tbk (PPRO), yaitu perusahaan terbuka yang bergerak dalam bidang pengembangan properti dan real estat serta merupakan entitas anak dari PT PP (Persero) Tbk. Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan tahunan PT PP Properti Tbk yang diperoleh melalui situs resmi perusahaan. Selain itu, data pendukung lainnya

bersumber dari laman Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Indopremier sebagai penyedia informasi sekunder pasar modal.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian berlangsung mulai dari September 2025 sampai dengan Mei 2026. Rincian tahapan dan waktu pelaksanaan penelitian disajikan pada bagian lampiran.