

ABSTRAK

Penelitian ini didasari oleh krusialnya mengenai performa kinerja keuangan Perusahaan sebagai acuan utama investor dalam menentukan strategi investasi. Dalam mengukur kapasitas Perusahaan untuk menghasilkan profit bagi para pemilik saham, investor umumnya menjadikan *Earning Per Share* (EPS) sebagai patokan untuk keputusan berinvestasi. Tinggi rendahnya *Earning Per Share* (EPS) dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang berkaitan dengan aktivitas penjualan seperti *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM). Oleh sebab itu, penelitian dilakukan bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada emiten farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) periode 2018-2024.

Net Sales (NS) menunjukkan jumlah pendapatan bersih Perusahaan. Sementara itu, efektivitas Perusahaan dalam menghasilkan laba kotor melalui kegiatan penjualannya dilihat dari *Gross Profit Margin* (GPM). Kedua variabel tersebut berhubungan dengan pembentukan laba perusahaan yang pada akhirnya mempengaruhi nilai *Earning Per Share* (EPS). Dalam teori sinyal, peningkatan penjualan dan efisiensi perusahaan menandakan sinyal positif bagi investor mengenai prospek perusahaan di masa yang akan datang.

Pada penelitian ini metode yang digunakan ialah metode kuantitatif melalui pendekatan regresi data panel. Data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder runtun waktu (*time series*) selama periode 2018–2024, yang diperoleh dari laporan keuangan beberapa perusahaan (*cross section*) sektor farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) yaitu PT Kimia Farma Tbk, PT Kalbe Farma Tbk, PT Merck Tbk, PT Sido Muncul Tbk dan PT Tempo Scan Pacific Tbk. Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis pemelihan model, analisis regresi data panel, koefisien determinasi serta melakukan uji hipotesis baik secara parsial maupun simultan.

Hasil dari penelitian ini menggambarkan bahwa *Net Sales* (NS) tidak berpengaruh terhadap *Earning Per Share* (EPS) secara parsial dengan kontribusi pengaruhnya sebesar 0,08%. Sedangkan *Gross Profit Margin* (GPM) memiliki pengaruh terhadap *Earning Per Share* (EPS) secara parsial dengan arah hubungan yang negatif memberikan kontribusi pengaruh sebesar 17,90%. Sementara itu, secara simultan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) berpengaruh signifikan terhadap *Earning Per Share* (EPS) besar pengaruh kontribusi sebesar 21,70%. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi antar pengurangan biaya dan peningkatan penjualan dapat meningkatkan laba per saham.

Kata kunci: *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM), *Earning Per Share* (EPS).