

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di tengah pesatnya arus globalisasi, persaingan antara entitas bisnis semakin kompetitif, baik di Perusahaan sektor perdagangan, jasa, maupun manufaktur. Setiap tahun, industri farmasi menjadi salah satu sektor yang menunjukkan tren pertumbuhan persaingan yang konsisten. Peningkatan yang konsisten tersebut untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham dengan menaikkan harga saham dan nilai bisnis.

Menurut Badan Pusat Statistik pada tahun sebelumnya tahun 2020 dimana kasus virus Covid-19 menyebar memberikan dampak krisis kesehatan, sosial dan ekonomi di Indonesia. Aktifitas ekonomi pada saat itu penuh dengan tekanan karena mengalami perekonomian dunia, ekspor serta kegiatan ekonomi diberbagai sektor yang menurun. Oleh karena itu, kondisi ekonomi global seperti pandemi Covid-19 juga turut mempengaruhi kinerja perusahaan termasuk perusahaan farmasi dari sisi penjualan maupun efisiensi biaya. Kondisi tersebut dapat berdampak pada keuntungan perusahaan yang akan mempengaruhi *Earning Per Share (EPS)* (Badan Pusat Statistik, 2021).

Industri farmasi memegang peranan strategis dalam mendorong ekonomi nasional di Indonesia melalui penyediaan berbagai kebutuhan medis, mulai dari perangkat kesehatan hingga suplemen vitamin dan obat-obatan lainnya yang mengandung herbal berfungsi untuk memperkuat sistem imun dan menjaga tubuh

dari serangan virus. Hal itu menjadi sasaran bagi konsumen karena industri farmasi menawarkan berbagai produk yang bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Kesadaran masyarakat yang meningkat terhadap pentingnya menjaga kesehatan sehingga kebutuhan obat-obatan atau alat kesehatan semakin tinggi. (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2020)

Pada suatu perusahaan penting memiliki kondisi yang sehat terutama kesehatan dalam keuangan untuk berjalannya suatu perusahaan. Kondisi finansial suatu perusahaan dapat dievaluasi salah satu metodenya dengan menggunakan laporan keuangan melalui rasio keuangan. Laporan keuangan bertujuan untuk menampilkan laporan keuangan suatu perusahaan selama periode tertentu atau pada saat tertentu. Menganalisis informasi yang dilaporkan untuk mengidentifikasi kondisi saat ini dan posisi suatu perusahaan. Laporan keuangan akan mengkonfirmasi tindakan yang akan dilakukan oleh perusahaan saat ini serta prospektif dengan menganalisis berbagai masalah perusahaan. Analisis rasio keuangan memiliki kekuatan dan kelemahan yang dapat menjadi pengukur untuk mengetahui kondisi kesehatan dan kinerja keuangan perusahaan, untuk mengukurnya penelitian ini menggunakan rasio profitabilitas. (Sari dkk., 2025)

Subjek yang diteliti dalam penelitian ini meliputi 5 Emiten Farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI). Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) merupakan tempat berkumpul penjual dan pembeli saham syariah dengan melalui perusahaan sekuritas. Perusahaan Farmasi tersebut menjadi pusat perhatian para investor karena memiliki potensi pertumbuhan yang pesat. Karena dalam kondisi apapun produk yang diproduksi oleh perusahaan farmasi akan terus

dibutuhkan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup (Andni & Said, 2022).

Perkembangan perusahaan farmasi yang meningkat menarik perhatian kepada investor, karena semakin banyak saham yang diinvestasikan maka nilai saham akan semakin tinggi yang akan mencerminkan nilai perusahaan. Sebagai pertimbangan sebelum berinvestasi, investor perlu menganalisis kesehatan kinerja keuangan dengan melihat rasio keuangan seperti *Earning Per Share* (EPS) pada setiap perusahaan. Menurut Kasmir (2019) *Earning Per Share* (EPS) merupakan tingkat keuntungan bersih tiap lembar saham suatu perusahaan yang diperoleh pada saat operasinya berjalan. Jika nilai *Earning Per Share* (EPS) rendah maka menunjukkan pembagian keuntungan yang diperoleh perusahaan lalu dibagikan kepada para pemegang saham akan rendah, sebaliknya jika nilai *Earning Per Share* (EPS) tinggi menunjukkan pembagian keuntungan yang diperoleh perusahaan yang dibagikan kepada para pemegang saham akan tinggi. Adanya pengaruh faktor lain yang dapat berpengaruh terhadap *Earning Per Share* (EPS) seperti *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM). (Sumantri & Pradnyani, 2025)

Net Sales (NS) atau penjualan salah satu komponen terpenting bagi perusahaan, karena penjualan merupakan faktor penentuan laba yang diperoleh oleh perusahaan. Dalam penjualan untuk mencapai tujuan atau target yang diinginkan memerlukan strategi serta perencanaan yang tersusun dengan baik. Penjualan sebagai alat untuk menunjang beban yang menjadi tanggungan dalam kegiatan operasional perusahaan. Untuk bersaing dengan perusahaan lain, menjadi tuntutan bagi perusahaan untuk menjaga kualitas produk serta menggunakan sistem

penjualan dan pemasaran yang tepat untuk menarik daya beli atau menjaga loyalitas masyarakat agar tetap menggunakan produk yang diproduksi oleh perusahaan. Karena sistem penjualan yang tepat akan meningkatkan penjualan, hal tersebut akan mempengaruhi meningkatnya laba Perusahaan (Triani dkk., 2020).

Dengan demikian secara teoritis hubungan antara *Net Sales* (NS) terhadap *Earning Per Share* (EPS) memiliki hubungan positif. Sejalan dengan penelitian yang diteliti oleh Septian Yudha Kusuma (2014) menunjukkan adanya pengaruh antara *Net Sales* (NS) terhadap *Earning Per Share* (EPS). Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Liya Megawati (2022) memiliki hasil yang berbeda, dimana hasilnya menunjukkan bahwa *Net Sales* (NS) tidak berpengaruh terhadap *Earning Per Share* (EPS). Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya *research gap* sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh *Net Sales* (NS) terhadap *Earning Per Share* (EPS).

Gross Profit Margin (GPM) berupa laba kotor yang diperoleh perusahaan dari setiap produk yang perdagangkan, rasio ini mengukur efektivitas pengembalian harga pokok penjualan dengan kemampuan perusahaan untuk memproduksi suatu produk secara efisien. Apabila angka ini meningkat maka akan menggambarkan besarnya tingkat kembalikan laba kotor terhadap penjualan bersih. Semakin efisien biaya yang digunakan untuk meningkatkan penjualan akan berdampak pada kenaikan pendapatan yang diterima. Hal itu menunjukkan bahwa jika *Gross Profit Margin* (GPM) mengalami peningkatan, maka *Earning Per Share* (EPS) juga akan meningkat. Berdasarkan pernyataan tersebut menunjukkan adanya hubungan

positif antara *Gross Profit Margin* (GPM) dengan *Earning Per Share* (EPS) (Astri Wahyuni dkk., 2025).

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Suhartono dkk (2020) dengan meneliti (ROA, ROE, GPM, OPM, dan NPM) menyatakan bahwa *Gross Profit Margin* (GPM) berpengaruh secara positif terhadap *Earning Per Share* (EPS). Sementara itu penelitian yang dilakukan oleh Maria Febriari (2017) menunjukkan bahwa *Gross Profit Margin* (GPM) berpengaruh secara negatif terhadap *Earning Per Share* (EPS). Sedangkan penelitian lain yang dilakukan oleh Rizky Faturachman (2022) menunjukkan hasil yang berbeda, dimana *Gross Profit Margin* (GPM) tidak memiliki pengaruh terhadap *Earning Per Share* (EPS). Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya ketidakkonsistenan temuan empiris mengenai pengaruh *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS). Oleh karena itu, penelitian lebih lanjut perlu dilakukan untuk menguji kembali pengaruh *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada objek dan periode penelitian yang berbeda.

Penggunaan teori dalam penelitian ini menggunakan teori sinyal (*signaling theory*) untuk menjelaskan hubungan antara informasi kinerja keuangan perusahaan dengan respon investor. Teori sinyal menyatakan bahwa informasi dalam laporan keuangan Perusahaan memberikan sinyal kepada pihak eksternal, terutama kepada investor. Informasi seperti peningkatan penjualan dan tingkat profitabilitas dapat menjadi sinyal positif tentang kondisi dan potensi perusahaan di masa yang akan datang. Konteks penelitian meliputi peningkatan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) dapat mencerminkan kinerja operasional perusahaan yang baik,

memberikan sinyal yang baik pula kepada investor dan berpotensi *Earning Per Share* (EPS) mengalami peningkatan, hal tersebut berupa indikator keuntungan yang diperoleh pemegang saham (Zulman hakim dkk., 2022).

Meskipun secara teori sinyal peningkatan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) seharusnya berdampak positif terhadap *Earning Per Share* (EPS), dalam praktiknya hubungan tersebut tidak selalu terjadi secara konsisten. Secara teoritis, kenaikan penjualan dan efisiensi laba kotor diharapkan mendorong laba bersih perusahaan yang pada akhirnya *Earning Per Share* (EPS) juga mengalami peningkatan. Namun, pada kondisi tertentu peningkatan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) tidak diikuti oleh peningkatan *Earning Per Share* (EPS) akibat adanya kenaikan beban operasional, biaya non-produksi, beban pajak, serta perubahan jumlah saham beredar.

Fenomena tersebut memperlihatkan adanya ketidaksesuaian antara teori dalam laporan keuangan dan teori *signaling* dengan hasil empiris, dimana informasi peningkatan kinerja operasional tidak selalu menjadi sinyal positif yang kuat bagi investor (Hidayat & Pertiwi, 2021). Selain itu, hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya *research gap* yang perlu dikaji kembali melalui penelitian lebih lanjut. Oleh sebab itu, diperlukan penelitian lebih lanjut untuk melihat apakah *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) secara konsisten berpengaruh signifikan terhadap *Earning Per Share* (EPS), khususnya pada 5 emiten farmasi periode 2018-2024.

Tabel 1.1
Data Net Sales (NS), Gross Profit Margin (GPM) dan Earning Per Share
(EPS) pada Emiten Farmasi yang Terdaftar Di ISSI 2018-2024

No.	Kode	Tahun	NS		GPM (%)		EPS	
			(Dalam Miliar)				(Rp)	
1	KAEF	2018	8.459	↑	39,76	↑	88,51	↑
		2019	9.398	↑	37,27	↓	2,29	↓
		2020	10.006	↑	36,55	↓	3,18	↑
		2021	12.857	↑	34,19	↓	54,42	↑
		2022	9.247	↓	40,92	↑	97,31	↑
		2023	9.871	↑	31,13	↓	352,85	↑
		2024	9.938	↑	29,65	↓	151,31	↓
2	KLBF	2018	21.074	↑	46,73	↓	52,42	↑
		2019	22.633	↑	45,25	↓	53,48	↑
		2020	23.112	↑	44,33	↓	58,31	↑
		2021	26.261	↑	42,96	↓	67,92	↑
		2022	28.933	↑	40,45	↓	72,71	↑
		2023	30.449	↑	38,82	↓	59,81	↓
		2024	32.627	↑	39,66	↑	70,16	↑
3	MERCK	2018	1.147	↓	49,15	↓	256	↓
		2019	744	↓	43,41	↑	175	↓
		2020	655	↓	44,85	↑	160	↓
		2021	1.064	↑	37,45	↓	294	↑
		2022	1.124	↑	38,02	↑	401	↑
		2023	961	↓	41,65	↑	398	↓
		2024	1.036	↑	38,83	↓	343	↓
4	SIDO	2018	2.763	↑	51,55	↑	44,6	↑
		2019	3.067	↑	54,78	↑	27,13	↓
		2020	3.335	↑	55,12	↑	31,38	↑
		2021	4.020	↑	56,85	↑	42,28	↑
		2022	3.865	↓	55,94	↓	36,82	↓
		2023	3.565	↓	56,61	↑	31,69	↓
		2024	3.919	↑	58,71	↑	39,03	↑
5	TSPC	2018	10.088	↑	38,08	↓	114	↓
		2019	10.993	↑	35,26	↑	123	↑

No.	Kode	Tahun	NS		GPM (%)		EPS	
			(Dalam Miliar)				(Rp)	
			(Rp)					
		2020	10.968	↓	35,67	↑	175	↑
		2021	11.234	↑	35,68	↑	183	↑
		2022	12.254	↑	33,98	↓	222	↑
		2023	13.119	↑	35,84	↑	261	↑
		2024	13.654	↑	37,91	↑	321	↑

Sumber: Laporan keuangan (Data telah diolah peneliti 2026)

Keterangan:

↑ = Nilai variabel meningkat dari tahun sebelumnya

↓ = Nilai variabel menurun dari tahun sebelumnya

Data tersebut memberikan gambaran mengenai performa keuangan 5 emiten farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) dalam 7 tahun berturut-turut (2018-2024). Variabel utama yang disajikan adalah *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM), dan *Earning Per Share* (EPS). Masing-masing variabel ini mencerminkan aspek penting dari kinerja perusahaan, seperti pendapatan bersih, efisiensi pengelolaan laba kotor, dan laba per lembar saham yang diterima oleh pemegang saham. Analisis ini memungkinkan kita untuk memahami tren kinerja keuangan dalam industri farmasi selama periode tersebut.

Berdasarkan pada table 1.1 menunjukkan bahwa PT. Kimia Farma Tbk pada tahun 2018 memiliki *Net Sales* (NS) yang meningkat cukup signifikan menjadi Rp8.459 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) naik menjadi 39,76%, serta *Earning Per Share* (EPS) meningkat menjadi 88,51. Tahun 2019 *Net Sales* (NS) semakin meningkat menjadi Rp9.398 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 37,27%, dan *Earning Per Share* (EPS) 2,29. Tahun 2020, *Net Sales* (NS) mengalami

peningkatan berlanjut menjadi Rp10.006 triliun, meskipun *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 36,55%, sementara *Earning Per Share* (EPS) naik menjadi 3,18. Tahun 2021, *Net Sales* meningkat secara signifikan menjadi Rp12.857 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) turun ke 34,19%, dan *Earning Per Share* (EPS) naik menjadi 54,42. Di tahun 2022, *Net Sales* (NS) menurun menjadi Rp9.247 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) kembali meningkat menjadi 40,92%, dan *Earning Per Share* (EPS) meningkat menjadi 97,31. Pada Tahun 2023, *Net Sales* naik menjadi Rp9.871 triliun, namun *Gross Profit Margin* (GPM) turun menjadi 31,13%, dan *Earning Per Share* (EPS) meningkat secara signifikan menjadi 352,85. Selanjutnya pada Tahun 2024, *Net Sales* (NS) meningkat kembali menjadi Rp9.938 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 29,65%, serta *Earning Per Share* (EPS) kembali menurun menjadi 151,31.

PT. Kalbe Farma Tbk pada tahun 2018 *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp21.074 triliun, namun *Gross Profit Margin* (GPM) menurun menjadi 46,73%, sementara *Earning Per Share* (EPS) meningkat menjadi 52,42. Tahun 2019 *Net Sales* (NS) terus meningkat menjadi Rp22.633 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 45,25%, dan *Earning Per Share* (EPS) 53,48. Tahun 2020, *Net Sales* (NS) terus mengalami peningkatan menjadi Rp23.112 triliun, meskipun *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 44,33%, sementara *Earning Per Share* (EPS) naik menjadi 58,31. Tahun 2021, *Net Sales* meningkat secara signifikan menjadi Rp26.261 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) turun ke 42,96%, dan *Earning Per Share* (EPS) naik menjadi 67,92. Di Tahun 2022, *Net Sales* (NS) mencapai Rp28.933 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) kembali menurun menjadi 40,45%, dan *Earning Per*

Share (EPS) meningkat menjadi 72,71. Pada Tahun 2023, *Net Sales* naik menjadi Rp30.449 triliun, namun *Gross Profit Margin* (GPM) turun ke 38,82% dan *Earning Per Share* (EPS) menurun menjadi 59,81. Selanjutnya pada Tahun 2024, *Net Sales* (NS) mencapai Rp32.627 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) sedikit meningkat ke 39,66%, serta *Earning Per Share* (EPS) kembali meningkat menjadi 70,16.

PT. Merck Tbk pada tahun 2018 *Net Sales* (NS) mengalami penurunan menjadi Rp1.147 triliun, diikuti dengan penurunan *Gross Profit Margin* (GPM) menjadi 49,15%, serta *Earning Per Share* (EPS) menurun menjadi 256. Tahun 2019 kembali mengalami penurunan *Net Sales* (NS) Rp744 miliar, *Gross Profit Margin* (GPM) 43,41%, dan *Earning Per Share* (EPS) 175. Pada Tahun 2020, *Net Sales* (NS) menurun menjadi Rp655 miliar, *Gross Profit Margin* (GPM) meningkat ke 44,85%, dan *Earning Per Share* (EPS) mengikuti menurun menjadi 160. Tahun 2021, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp1.064 triliun, namun *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 37,45%, sementara *Earning Per Share* (EPS) meningkat signifikan menjadi 294. Tahun 2022, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp1.124 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 38,02%, dan *Earning Per Share* (EPS) mencapai 401. Pada Tahun 2023, *Net Sales* (NS) menurun menjadi Rp961 miliar, *Gross Profit Margin* (GPM) meningkat ke 41,65%, namun *Earning Per Share* (EPS) sedikit menurun menjadi 398. Pada Tahun 2024, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp1.036 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 38,83%, dan *Earning Per Share* (EPS) menurun menjadi 343.

Selanjutnya PT. Sido Muncul Tbk pada tahun 2018 *Net Sales* (NS) meningkat sebesar Rp2.763 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) naik menjadi 51,55%, serta

Earning Per Share (EPS) meningkat menjadi 44,6. Tahun 2019 mencatat *Net Sales* (NS) tetap meningkat sebesar Rp3.067 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 54,78%, dan *Earning Per Share* (EPS) 27,13. Tahun 2020, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp3.335 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 55,12%, dan *Earning Per Share* (EPS) meningkat ke 31,38. Pada Tahun 2021, *Net Sales* (NS) kembali meningkat menjadi Rp4.020 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) meningkat ke 56,85%, serta *Earning Per Share* (EPS) mencapai 42,28. Sedangkan pada Tahun 2022, *Net Sales* (NS) menurun menjadi Rp3.865 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 55,94%, dan *Earning Per Share* (EPS) turun ke 36,82. Pada Tahun 2023, *Net Sales* (NS) kembali menurun menjadi Rp3.560 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 56,61%, dan *Earning Per Share* (EPS) menurun menjadi 31,69. Namun pada 2024, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp3.919 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) naik ke 58,71%, serta *Earning Per Share* (EPS) meningkat menjadi 39,03.

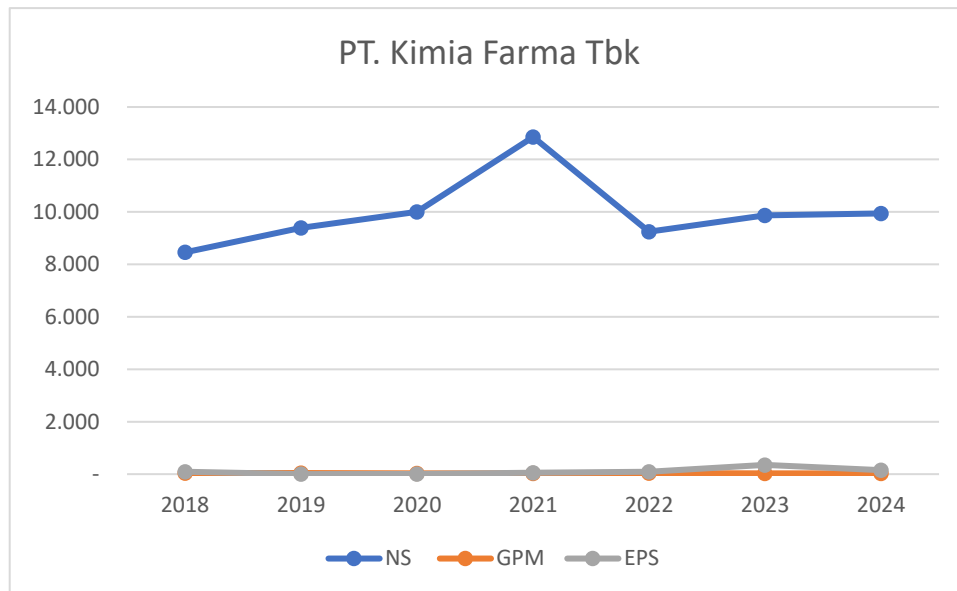
PT. Tempo Scan Pacific Tbk pada 2018 *Net Sales* (NS) mengalami peningkatan sebesar Rp10.088 triliun, namun *Gross Profit Margin* (GPM) sedikit menurun menjadi 38,08%, serta *Earning Per Share* (EPS) menurun menjadi 114. Tahun 2019 memiliki *Net Sales* (NS) masih meningkat sebesar Rp10.993 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 35,26%, dan *Earning Per Share* (EPS) 123. Pada Tahun 2020 *Net Sales* (NS) relatif stabil menjadi Rp10.968 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) meningkat menjadi 35,67%, dan *Earning Per Share* (EPS) naik menjadi 175. Tahun 2021 menunjukkan peningkatan kinerja dengan *Net Sales* (NS) Rp11.234 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 35,68%, serta *Earning Per Share* (EPS) 183. Pada Tahun 2022, *Net Sales* (NS) meningkat menjadi Rp12.254 triliun,

namun *Gross Profit Margin* (GPM) menurun ke 33,98%, sementara *Earning Per Share* (EPS) meningkat ke 222. Selanjutnya pada Tahun 2023, *Net Sales* (NS) kembali naik menjadi Rp13.119 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) membaik menjadi 35,84%, dan *Earning Per Share* (EPS) meningkat menjadi 261. Pada 2024 PT. Tempo Scan Pacific Tbk mencatat kinerja tertinggi dengan *Net Sales* (NS) Rp13.654 triliun, *Gross Profit Margin* (GPM) 37,91%, serta *Earning Per Share* (EPS) 321.

Dapat disimpulkan bahwa *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) menunjukkan pola fluktuasi yang tidak konsisten antarperusahaan maupun antarperiode. Peningkatan *Net Sales* (NS) pada beberapa perusahaan tidak selalu diikuti oleh kenaikan *Gross Profit Margin* (GPM), yang mengindikasikan adanya perbedaan tingkat efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi. Selain itu, perubahan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) juga tidak selalu sejalan dengan pergerakan *Earning Per Share* (EPS), sehingga menunjukkan besarnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba per saham tidak hanya dipengaruhi oleh penjualan dan margin laba kotor, tetapi juga oleh faktor lain di luar penjualan dan biaya produksi.

Peneliti menyajikan data Grafik pada 5 Emiten Farmasi dari tahun ke tahun dengan variabel *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS), sebagai berikut:

Grafik 1.1
Data Net Sales (NS), Gross Profit Margin (GPM) dan Earning Per Share (EPS) pada PT. Kimia Farma Tbk

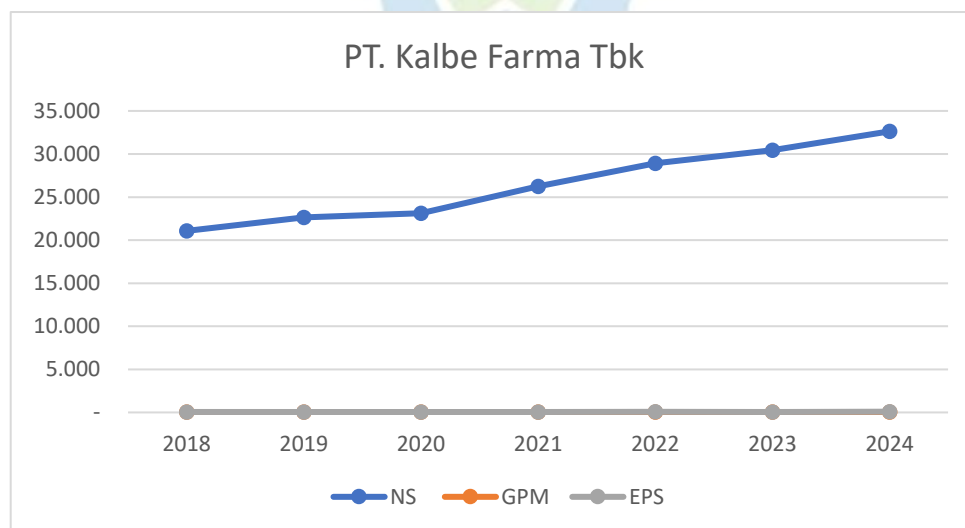


Sumber: Data telah diolah peneliti 2026

Grafik 1.1 diatas menunjukkan bahwa *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM), dan *Earning Per Share* (EPS) pada PT Kimia Farma Tbk selama periode 2018–2024. *Net Sales* (NS) meningkat dari tahun 2018 sampai tahun 2021 mengalami peningkatan tertingginya pada tahun 2021, namun pada tahun 2019-2021 *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) tidak mengalami peningkatan secara konsisten, yang menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara pertumbuhan penjualan dan kinerja profitabilitas perusahaan. Namun demikian, *Gross Profit Margin* (GPM) selama periode tersebut ada pada posisi yang relatif rendah dan berfluktuasi. Sementara itu, *Earning Per Share* (EPS) justru menunjukkan kecenderungan menurun, mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan belum mampu mendorong pertumbuhan laba bersih per saham.

Selanjutnya pada periode 2022–2024, *Net Sales* (NS) sempat mengalami penurunan pada tahun 2022, kemudian kembali meningkat secara bertahap hingga tahun 2024. Akan tetapi, *Gross Profit Margin* (GPM) masih berfluktuasi dan belum menunjukkan perbaikan yang signifikan. Di sisi lain, *Earning Per Share* (EPS) tetap berada pada level yang rendah, sehingga menggambarkan bahwa peningkatan penjualan perusahaan tidak diikuti dengan peningkatan kesejahteraan pemegang saham. Selain itu, kondisi tersebut menggambarkan bahwa penjualan yang meningkat tidak selalu diikuti dengan peningkatan laba perusahaan.

Grafik 1.2
Data *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) pada PT. Kalbe Farma Tbk



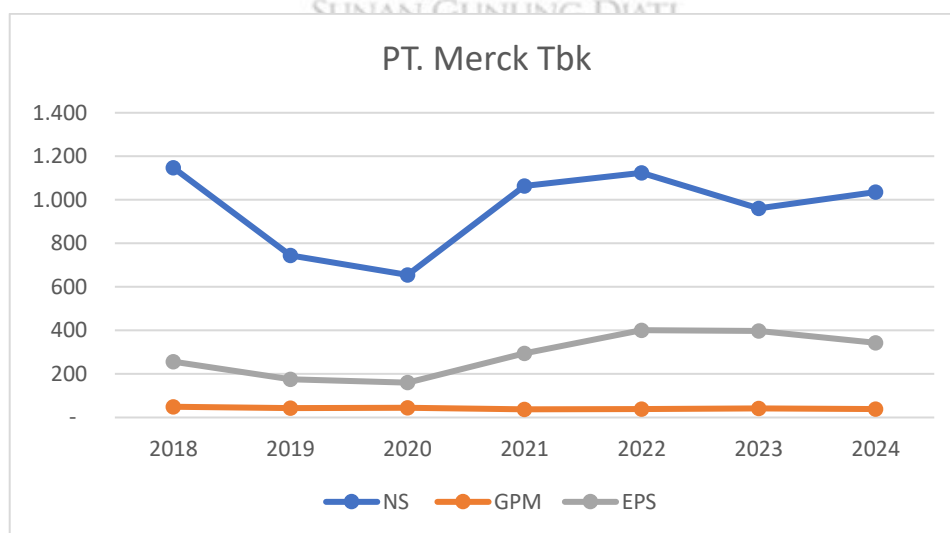
Sumber: Data telah diolah peneliti 2026

Berdasarkan Grafik 1.2 diatas data *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) dari PT. Kalbe Farma Tbk selama periode 2018–2024 menunjukkan peningkatan *Net Sales* (NS) yang cukup signifikan dan konsisten selama periode tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan pada setiap tahunnya stabil.

Gross Profit Margin (GPM) cenderung mengalami penurunan secara bertahap dari tahun 2018 hingga 2022, sedikit meningkat pada tahun 2023 dan 2024. Sementara itu, *Earning Per Share* (EPS) menunjukkan tren peningkatan dari tahun 2018 sampai 2022 meskipun sempat mengalami sedikit penurunan di tahun 2023, dan kembali meningkat pada tahun 2024.

Hal ini menggambarkan meskipun margin mengalami penurunan, perusahaan tetap mampu meningkatkan laba per saham. Pada tahun 2023 hingga 2024, *Net Sales* (NS) mencapai level tertinggi selama periode 2018-2024, *Gross Profit Margin* (GPM) mengalami fluktuasi ringan, namun *Earning Per Share* (EPS) meningkat. Hal tersebut, menunjukkan kemampuan perusahaan mempertahankan profitabilitas meskipun menghadapi dinamika biaya.

Grafik 1.3
Data Net Sales (NS), Gross Profit Margin (GPM) dan Earning Per Share (EPS) pada PT. Merck Tbk



Sumber: Data telah diolah peneliti 2026

Berdasarkan Grafik 1.3 *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) dari PT. Merck Tbk selama periode 2018–2024

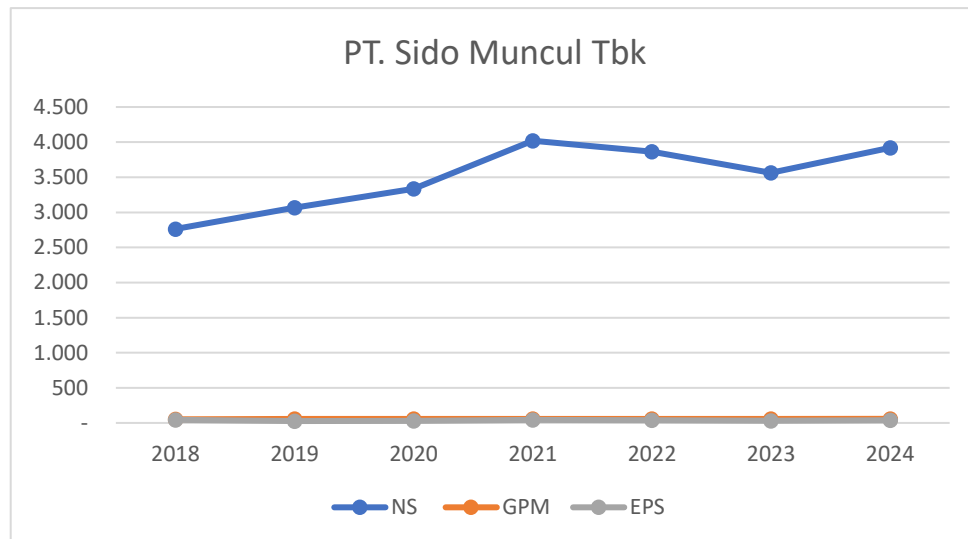
menunjukkan hubungan yang kurang stabil antara *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS).

Berbeda dengan perusahaan lain, grafik PT Merck Tbk menunjukkan pola yang fluktuatif. Pada tahun 2018 *Net Sales* (NS) menurun cukup signifikan, sementara itu *Gross Profit Margin* (GPM) juga menunjukkan tren yang cenderung menurun dari tahun 2018-2020. Sedangkan *Earning Per Share* (EPS) mengalami fluktuasi yang cukup tajam.

Pada periode 2019–2024, *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM), dan *Earning Per Share* (EPS) PT Merck Tbk mengalami fluktuasi. Tahun 2020 terjadi penurunan *Net Sales* (NS) yang diikuti penurunan *Earning Per Share* (EPS). Pada tahun 2021, peningkatan *Net Sales* (NS) mendorong kenaikan *Earning Per Share* (EPS). Namun, pada tahun 2022-2024 hubungan tersebut tidak selalu konsisten, dimana perubahan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) tidak selalu diikuti perubahan *Earning Per Share* (EPS) yang searah.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kinerja keuangan PT Merck Tbk belum sepenuhnya stabil, terutama dalam menjaga konsistensi antara penjualan dan laba per saham. Hal tersebut mengindikasikan adanya tantangan agar biaya tetap efisien serta pengelolaan laba bersih perusahaan dalam kurun waktu tahunan. Dengan demikian, perusahaan perlu meningkatkan efektivitas strategi operasional dan pengendalian biaya agar kinerja profitabilitas dapat lebih stabil serta memberikan dampak positif terhadap nilai laba per saham perusahaan.

Grafik 1.4
Data Net Sales (NS), Gross Profit Margin (GPM) dan Earning Per Share (EPS) pada PT. Sido Muncul Tbk



Sumber: Data telah diolah peneliti 2026

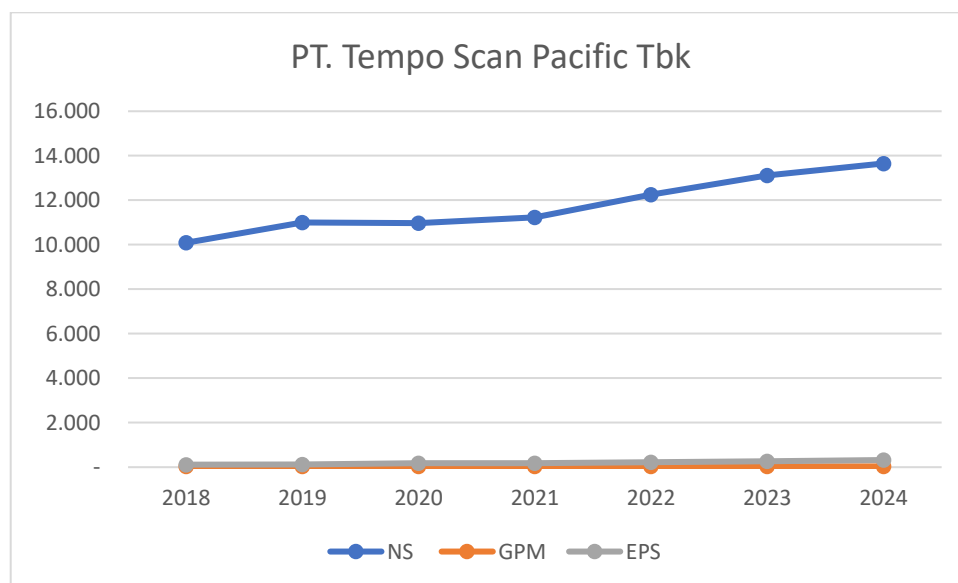
Grafik 1.4 diatas data *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) dari PT. Sido Muncul Tbk selama periode 2018–2024 mengalami peningkatan *Net Sales* (NS) sedangkan *Earning Per Share* (EPS) tidak mengalami peningkatan *Net Sales* (NS) sedangkan *Earning Per Share* (EPS) tidak selalu mengikuti peningkatannya secara proporsional. Meskipun *Net Sales* (NS) cenderung meningkat, *Earning Per Share* (EPS) sempat terjadi stagnasi pada beberapa tahun.

Pada tahun 2018-2021 *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) berada pada tingkat yang relatif stabil dengan *Gross Profit Margin* (GPM) yang cukup tinggi. Tahun selanjutnya 2022 pertumbuhan *Net Sales* (NS) cenderung melambat, *Gross Profit Margin* (GPM) relatif stabil, dan *Earning Per Share* (EPS) menunjukkan kecenderungan stagnan. Namun pada tahun 2023 dan 2024, *Net Sales* (NS) kembali meningkat, *Gross Profit Margin* (GPM)

membalik, dan *Earning Per Share* (EPS) kembali naik, yang menunjukkan kemampuan perusahaan mampu menjaga kinerja keuangan dalam jangka panjang.

Grafik 1.5

Data *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) pada PT. Tempo Scan Pacific Tbk



Sumber: Data telah diolah peneliti 2026

Pada Grafik 1.5 diatas data *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) dari PT. Tempo Scan Pacific Tbk selama periode 2018–2024. Ketiga indikator keuangan tersebut menunjukkan tren meningkat dengan pertumbuhan yang relatif konsisten, meskipun laju pertumbuhan yang berbeda.

Pada tahun 2018-2019, *Net Sales* (NS) berada pada level awal yang mengalami peningkatan dengan *Gross Profit Margin* (GPM) cenderung menurun dan *Earning Per Share* (EPS) yang stabil. Memasuki tahun 2020, *Net Sales* (NS) mulai sedikit menurun karena terjadi perlambatan ekonomi global, hal tersebut menunjukkan ketahanan permintaan produk perusahaan, sementara *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Earning Per Share* (EPS) juga mengalami peningkatan.

Tahun 2021, pertumbuhan *Net Sales* (NS) semakin kuat seiring pemulihan ekonomi, diikuti oleh peningkatan *Gross Profit Margin* (GPM) serta *Earning Per Share* (EPS) yang meningkat signifikan. Tren positif ini berlanjut pada tahun 2022, ketika *Net Sales* (NS) terus meningkat dan *Gross Profit Margin* (GPM) relatif stabil, sehingga *Earning Per Share* (EPS) kembali mengalami kenaikan. Pada tahun 2023-2024, *Net Sales* (NS) mencapai level tertinggi dari periode 2018-2024. *Gross Profit Margin* (GPM) tetap terjaga pada tren positif, dan *Earning Per Share* (EPS) berada pada titik tertinggi, yang menandakan kinerja keuangan perusahaan yang stabil dan berkelanjutan.

Dalam penelitian ini terdapat fenomena pada emiten farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI), dimana *Net Sales* (NS), *Gross Profit Margin* (GPM), dan *Earning Per Share* (EPS) mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Secara teoritis, peningkatan *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) seharusnya dapat meningkatkan *Earning Per Share* (EPS). Namun, pada beberapa kondisi hubungan tersebut tidak selalu terjadi secara konsisten. Selain itu, hasil penelitian terdahulu juga menunjukkan temuan yang berbeda-beda mengenai pengaruh kedua variabel tersebut terhadap *Earning Per Share* (EPS). Fenomena dan perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya *research gap* dan *theory gap* yang perlu diteliti lebih lanjut.

Sehingga menciptakan penelitian ini 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”.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah *Net Sales* (NS) berpengaruh secara parsial terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024?
2. Apakah *Gross Profit Margin* (GPM) berpengaruh secara parsial terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024?
3. Bagaimana pengaruh *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) secara simultan Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh *Net Sales* (NS) secara parsial terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024
2. Untuk menganalisis pengaruh *Gross Profit Margin* (GPM) secara parsial terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024
3. Untuk menganalisis pengaruh *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) secara simultan pada Emiten Farmasi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) 2018-2024

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini bertujuan untuk bermanfaat serta berguna baik secara teoritis ataupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Mendeskripsikan pengaruh *Net Sales* (NS) dan *Gross Profit Margin* (GPM) terhadap *Earning Per Share* (EPS) pada 5 Emiten Farmasi yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) dengan menerapkan konsep dan teorinya. Serta penelitian ini bertujuan bermanfaat untuk penelitian selanjutnya dengan dijadikan referensi.

2. Manfaat Praktis

Penulis berharap agar dapat bermanfaat secara praktis bagi manajemen perusahaan farmasi dalam meningkatkan kinerja keuangan melalui pengelolaan penjualan dan efisiensi biaya.

3. Manfaat Bagi Investor

Diharapkan adanya penelitian ini dijadikan referensi bagi investor guna mempertimbangkan keputusan investasi berdasarkan indikator laporan keuangan Perusahaan dengan menggunakan penilaian pada *Earning Per Share* (EPS).