

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Bagian ini membahas landasan teori yang berkaitan dengan *Operating Profit Margin*, *Firm Size*, *Sales Growth*, serta *Earnings per Share* sebagai variabel yang digunakan dalam penelitian.

2.1.1 Operating Profit Margin

Operating Profit Margin (OPM) merupakan rasio profitabilitas yang mengukur persentase laba operasional yang dihasilkan perusahaan dari total pendapatannya (penjualan). Rasio ini menunjukkan seberapa efisien perusahaan mampu menghasilkan laba dari kegiatan operasional intinya, sebelum dipengaruhi oleh beban non-operasional seperti bunga dan pajak.

2.1.1.1 Pengertian Operating Profit Margin

Operating Profit Margin (OPM) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya, yaitu dengan membandingkan laba usaha (*operating income*) terhadap penjualan bersih. Rasio ini menunjukkan seberapa besar laba yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan setelah seluruh biaya operasional diperhitungkan (Kasmir, 2018).

2.1.1.2 Manfaat Operating Profit Margin

Operating Profit Margin (OPM) bermanfaat untuk menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba secara konsisten dari kegiatan operasionalnya

(Kasmir, 2018). Manfaat utama dari analisis OPM bagi perusahaan maupun pihak eksternal antara lain sebagai berikut:

1. Mengukur Efisiensi Operasional Inti Perusahaan

Operating Profit Margin (OPM) digunakan untuk menilai seberapa efektif perusahaan menjalankan aktivitas operasional utamanya setelah seluruh biaya operasi diperhitungkan. Rasio ini memberikan gambaran sejauh mana proses bisnis mampu menghasilkan laba dari kegiatan inti tanpa dipengaruhi beban bunga, pajak, maupun aktivitas non-operasional (Kasmir, 2018).

2. Alat Evaluasi Pengendalian Harga Pokok Penjualan dan Beban Operasional

Operating Profit Margin (OPM) memberikan informasi penting mengenai keberhasilan manajemen dalam mengendalikan HPP serta beban operasional seperti pemasaran, administrasi, dan umum. Peningkatan OPM mencerminkan meningkatnya efisiensi biaya dan efektivitas pengelolaan operasi sehari-hari (Kasmir, 2018).

3. Dasar Analisis Pertumbuhan dan Stabilitas Laba di Masa Depan

Stabilitas atau peningkatan *Operating Profit Margin* (OPM) menunjukkan kemampuan perusahaan mempertahankan kekuatan operasional dari waktu ke waktu. Hal ini menjadi dasar bagi investor dan kreditur untuk menilai prospek pertumbuhan laba serta potensi pengembalian investasi di masa mendatang (Kasmir, 2018).

2.1.1.3 Perhitungan *Operating Profit Margin*

Operating Profit Margin (OPM) dihitung dengan membagi Laba Operasional (EBIT) dengan Penjualan Bersih. Semakin tinggi *Operating Profit Margin*, semakin efisien operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (Kasmir, 2018)

$$OPM = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Pendapatan Neto}} \times 100\%$$

2.1.2 *Firm Size*

Firm Size merupakan indikator fundamental yang menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan berdasarkan total sumber daya yang dimiliki, seperti total aset, total penjualan, atau total ekuitas. Indikator ini menunjukkan skala ekonomi dan kapasitas perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, sehingga sering dijadikan ukuran untuk menilai stabilitas dan kekuatan perusahaan dalam menghadapi risiko bisnis maupun persaingan industri.

2.1.2.1 Pengertian *Firm Size*

Firm Size merupakan ukuran yang digunakan untuk menggambarkan besar kecilnya perusahaan berdasarkan total kekayaan atau kapasitas ekonominya, yang biasanya dihitung menggunakan total aset, total penjualan, atau ekuitas. Ukuran ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya dan mempertahankan keberlanjutan operasional dari waktu ke waktu (Brigham & Ehrhardt, 2022).

2.1.2.2 Manfaat *Firm Size*

Firm Size bermanfaat untuk menilai kapasitas dan kekuatan perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnis secara jangka panjang. Indikasi ukuran

perusahaan memiliki implikasi penting terhadap penilaian risiko, profitabilitas, dan potensi pertumbuhan perusahaan (Brigham & Ehrhardt, 2022). Adapun manfaat utama *Firm Size* bagi perusahaan maupun pihak eksternal antara lain sebagai berikut:

1. Menggambarkan Kapasitas Operasional dan Stabilitas Bisnis Perusahaan

Firm Size digunakan untuk menilai seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menjalankan dan mempertahankan operasional dalam skala besar. Perusahaan dengan ukuran lebih besar umumnya memiliki diversifikasi usaha yang lebih baik, akses yang lebih luas terhadap sumber daya, serta ketahanan yang lebih kuat terhadap perubahan kondisi ekonomi (Brigham & Ehrhardt, 2022).

2. Alat Evaluasi Akses Perusahaan terhadap Pendanaan dan Modal

Firm Size memberikan informasi penting mengenai kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendanaan eksternal, baik melalui utang maupun ekuitas. Perusahaan berukuran besar biasanya dianggap lebih kredibel dan memiliki risiko gagal bayar yang lebih rendah, sehingga lebih mudah mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan dan investor (Brigham & Ehrhardt, 2022).

3. Dasar Analisis Pertumbuhan dan Potensi Pengembangan Usaha di Masa

Firm Size yang lebih besar umumnya memiliki peluang pertumbuhan yang lebih stabil berkat struktur aset yang kuat serta kemampuan ekspansi yang lebih besar. Hal ini menjadi acuan bagi investor dan kreditur untuk menilai prospek jangka panjang perusahaan

serta peluang peningkatan nilai perusahaan di masa mendatang (Brigham & Ehrhardt, 2022).

2.1.2.3 Perhitungan *Firm Size*

Firm Size dapat dihitung menggunakan beberapa pendekatan, namun yang umum digunakan dalam penelitian keuangan yaitu total aset yang kemudian ditransformasikan kedalam bentuk logaritma natural. Semakin besar *Firm Size*, semakin besar pula kapasitas perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional dan mempertahankan stabilitas finansialnya (Brigham & Ehrhardt, 2022).

$$Firm\ Size = \ln (Total\ Aset)$$

2.1.3 *Sales Growth*

Sales Growth merupakan indikator pertumbuhan perusahaan yang mengukur sejauh mana peningkatan pendapatan terjadi dari satu periode ke periode berikutnya. Indikator ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar, meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan daya saingnya dalam industri. Pertumbuhan penjualan juga menjadi salah satu sinyal utama yang menunjukkan performa operasional dan prospek perusahaan di masa mendatang.

2.1.3.1 Pengertian *Sales Growth*

Sales Growth merupakan ukuran yang digunakan untuk menilai tingkat pertumbuhan pendapatan perusahaan dengan membandingkan penjualan pada periode berjalan dengan penjualan pada periode sebelumnya. Indikator ini mencerminkan seberapa besar peningkatan aktivitas penjualan yang berhasil dicapai perusahaan sebagai hasil dari strategi pemasaran, ekspansi usaha, maupun

peningkatan permintaan pasar (Gitman & Zutter, 2015).

2.1.3.2 Manfaat *Sales Growth*

Sales Growth bermanfaat untuk menilai kinerja operasional dan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pertumbuhan pendapatan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu komponen utama dalam mengevaluasi kesehatan finansial perusahaan serta potensi keberlanjutannya Gitman & Zutter (2015). Adapun manfaat utama dari analisis *Sales Growth* bagi perusahaan maupun pihak eksternal antara lain sebagai berikut:

1. Menunjukkan Efektivitas Strategi Pemasaran dan Pengembangan Produk

Sales Growth digunakan untuk mengukur seberapa berhasil perusahaan dalam meningkatkan permintaan terhadap produk atau jasanya. Pertumbuhan penjualan mencerminkan efektivitas strategi pemasaran, kualitas produk, serta kemampuan perusahaan mengembangkan pasar yang lebih luas dari waktu ke waktu (Gitman & Zutter, 2015).

2. Alat Evaluasi Kinerja Operasional dan Kemampuan Perusahaan Mempertahankan Daya Saing

Sales Growth memberikan informasi penting mengenai kemampuan perusahaan bersaing di industrinya, serta efektivitas manajemen dalam mempertahankan basis pelanggan. Peningkatan penjualan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa perusahaan mampu merespons kebutuhan pasar dan menjaga keberlanjutan pendapatannya (Gitman & Zutter, 2015).

3. Dasar Analisis Prospek Pertumbuhan dan Potensi Peningkatan Laba di Masa Depan

Sales Growth yang stabil atau meningkat menjadi dasar penilaian investor terhadap prospek perusahaan dalam menghasilkan laba di masa mendatang. *Sales Growth* yang kuat sering kali menunjukkan potensi ekspansi usaha, arus kas yang lebih stabil, serta kemampuan perusahaan meningkatkan nilai bagi pemegang saham (Gitman & Zutter, 2015).

2.1.3.3 Perhitungan *Sales Growth*

Sales Growth dihitung dengan membandingkan selisih penjualan pada periode berjalan dan periode sebelumnya, lalu membaginya dengan penjualan periode sebelumnya. Semakin tinggi *Sales Growth*, semakin baik kinerja perusahaan dalam meningkatkan pendapatannya dari waktu ke waktu (Gitman & Zutter, 2015).

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Penjualan Periode Saat Ini} - \text{Penjualan Periode Sebelumnya}}{\text{Penjualan Periode Sebelumnya}} \times 100\%$$

2.1.4 *Earnings Per Share*

Earnings per Share (EPS) atau Laba per Saham adalah rasio profitabilitas yang paling penting bagi pemegang saham karena mengukur jumlah laba bersih yang dihasilkan perusahaan untuk setiap lembar saham biasa yang beredar. Rasio ini merupakan ukuran langsung dari keuntungan yang diperoleh investor.

2.1.4.1 Pengertian *Earnings Per Share*

Earnings per Share (EPS) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap lembar saham biasa yang dimiliki pemegang saham. EPS menunjukkan berapa bagian laba perusahaan

yang benar-benar menjadi hak pemegang saham biasa dan menjadi indikator penting dalam menilai kemampuan perusahaan meningkatkan kesejahteraan pemilik modal (Kasmir, 2018).

Earnings per Share (EPS) dihitung untuk melihat seberapa besar laba bersih yang dihasilkan perusahaan apabila dibagikan secara merata kepada seluruh saham biasa yang beredar. Rasio ini digunakan oleh investor sebagai ukuran kinerja perusahaan karena mencerminkan profitabilitas yang dapat dinikmati pemegang saham pada setiap periode laporan (Kasmir, 2018).

2.1.4.2 Manfaat *Earnings Per Share*

Manfaat utama dari analisis Earning per Share (EPS) meliputi:

1. Menggambarkan Tingkat Kesejahteraan Pemegang Saham

Earnings per Share (EPS) memberikan informasi mengenai bagian laba yang benar-benar menjadi hak pemegang saham biasa sehingga dapat digunakan untuk menilai seberapa besar keuntungan yang diterima untuk setiap lembar saham yang dimiliki (Kasmir, 2018).

2. Sebagai Dasar Penting dalam Pengambilan Keputusan Investasi

Earnings per Share (EPS) menjadi salah satu rasio yang digunakan investor untuk menilai prospek perusahaan karena mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba secara konsisten. Nilai EPS yang tinggi atau bertumbuh mencerminkan kinerja yang baik dan dapat meningkatkan daya tarik saham bagi investor (Kasmir, 2018).

3. Alat Pembanding Kinerja Antar Perusahaan

Earnings per Share (EPS) memungkinkan evaluasi kinerja laba antar perusahaan, meskipun jumlah saham beredar berbeda. Rasio ini membantu investor melihat efektivitas perusahaan dalam menghasilkan laba per saham sehingga dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan dalam industri yang sama (Kasmir, 2018).

4. Indikator Kinerja Manajemen dalam Mengelola Modal dan Operasional

Earnings per Share (EPS) mencerminkan efektivitas manajemen dalam memaksimalkan laba bersih dan mengelola struktur modal. Perubahan EPS dari tahun ke tahun juga memberikan informasi mengenai keberhasilan strategi operasional dan keuangan perusahaan (Kasmir, 2018).

2.1.4.3 Perhitungan *Earnings Per Share*

Earnings per Share (EPS) diperoleh dengan membagi laba bersih setelah pajak yang tersedia untuk pemegang saham biasa dengan jumlah rata-rata tertimbang saham biasa yang beredar (Kasmir, 2018)

$$EPS = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Jml. Saham Beredar}}$$

Dalam kasus di mana perusahaan tidak memiliki saham preferen, Laba Bersih dapat langsung digunakan sebagai pembilang. Jumlah Rata-Rata Tertimbang Saham Biasa yang Beredar digunakan untuk merefleksikan perubahan jumlah saham sepanjang tahun akibat penerbitan atau penarikan saham.

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu disajikan untuk memberikan gambaran empiris mengenai hasil-hasil penelitian yang relevan dengan topik penelitian ini. Kajian terhadap penelitian sebelumnya dilakukan untuk memperkuat dasar analisis serta memperjelas posisi penelitian yang dilakukan. Ringkasan penelitian terdahulu disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti / Tahun / Judul	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1.	Suhartono, dkk (2020). Pengaruh Rasio Profitabilitas terhadap <i>Earning Per Share</i> pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2015-2018	Dependen (EPS) Independen Profitabilitas (OPM)	Variabel X Lain: ROA, ROE, NPM. Objek: Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman di BEI (2015-2018).	Seluruh proksi profitabilitas (ROA, ROE, OPM, GPM dan NPM) memiliki pengaruh terhadap EPS.	Jurnal Akuntansi Kontemporer. https://doi.org/10.33508/jacc.v2i2.2612

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2.	Mar'atul Masfufah (2023). Pengaruh <i>Operating Profit Margin</i> (OPM) dan <i>Net Profit Margin</i> (NPM) terhadap <i>Earning Per Share</i> (EPS) pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021	Dependen (EPS) Independen (OPM)	Variabel X Lain: <i>Operating Profit Margin</i> (OPM). Objek: Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman di BEI (2017-2021).	<i>Operating Profit Margin</i> berpengaruh terhadap <i>Earnings Per Share</i> .	Madani : Jurnal Ilmiah Multidisip lin. https://doi.org/10.5281/zenodo.7538052
3.	Kusuma Indawati (2018). Pengaruh <i>Return on Equity</i> , <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Size</i> dan <i>Cash Flow from Operation</i> terhadap <i>Earning Per Share</i> pada Perusahaan Sektor Industri	Dependen (EPS) Independen (Size)	Variabel X Lain: ROE, DER, <i>Cash Flow from Operation</i> (CFO). Objek: Sektor Industri Barang Konsumsi di BEI (2013-2017).	Size memiliki pengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> (EPS).	Jurnal Ekonomi dan Bisnis (STIE Widya Dharma Pontianak). https://doi.org/10.31219/osf.io/c6qsn

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia				
4.	Yulia Yerni Hartati Hulu (2024). Analisis Likuiditas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, dan Arus Kas Operasi Terhadap <i>Earnings Per Share</i> pada Perusahaan Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2022	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: Likuiditas (CR), <i>Leverage</i> (DER), Arus Kas Operasi. Objek: Perusahaan Farmasi di BEI (2015-2022).	Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Earnings Per Share</i> .	Skripsi Akuntansi (Universitas Pembangunan Panca Budi). https://dsp.ace.panca-budi.ac.id/handle/123456789/4145
5.	Rinaldo Ghafiky (2015). Pengaruh <i>Return On Asset, Net Profit Margin</i> dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Earning Per Share</i> (Studi Empiris	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: <i>Return On Asset</i> (ROA), <i>Net Profit Margin</i> (NPM). Objek: Perusahaan Property dan Real Estate di BEI (2012-2014).	Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i>	Skripsi Akuntansi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/30810

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2014)				
6.	Besan Abdallah Saleh (2023). The Effect of <i>Financial Ratios, Firm Size, and Cash Flows from Operating Activities on Earnings Per Share:</i> An Empirical Study on the Palestine Exchange (PEX)	Dependen (EPS) Independen (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: <i>Financial Ratios</i> (ROE, ROA), <i>Cash Flows from Operating.</i> Objek: Palestine Exchange (PEX).	Hasil penelitian menunjukkan pengaruh ukuran perusahaan terhadap EPS	Internatio nal Journal of Profession al Business Review. https://doi. org/10.266 68/business review/2 023.v8i4.1 382
7.	Andriana Drajat P. D. & Herry Achmad B. (2017). Pengaruh Kinerja Perusahaan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Earning Per Share</i> (Studi	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: Kinerja Perusahaan (ROE, TATO, DER). Objek: Sektor Properti, Real Estate, dan Konstruksi di	<i>Return On Equity dan Size Company</i> berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share.</i>	Jurnal Riset Akuntansi (JR). https://doi. org/10.340 10/jra.v9i1 .503

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Pada Perusahaan Sektor Properti, Real Estate, dan Konstruksi Bangunan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015)		BEI (2012-2015).		
8.	Muhammad Subhan Nurul Umam, dkk (2019). Analisis Pengaruh CR, DER, NPM, dan <i>Firm Size</i> Terhadap EPS (Studi Pada Perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017)	Dependen (EPS) Independen (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: <i>Current Ratio</i> (CR), <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Net Profit Margin</i> (NPM). Objek: Sektor Industri Dasar dan Kimia di BEI (2013-2017)	<i>Firm size</i> berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i>	Keunis Majalah Ilmiah. https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/keunis/article/view/2253
9.	Riawan (2020). <i>Return On</i>	Dependen (EPS)	Variabel X Lain: <i>Return On Assets</i>	ROA dan ukuran perusahaan	MediaTrend. https://doi.org/10.24127/mediatrend.v1i1.12345

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Assets, Ukuran Perusahaan dan Debt To Equity Ratio Terhadap Earning Per Share (Studi Kasus pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018)	Independen (Ukuran Perusahaan)	(ROA), <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER). Objek: Perusahaan Perbankan di BEI (2014-2018).	berpengaruh terhadap EPS.	org/10.21107/mediatr end.v15i1.5970
10.	Ayu Nugrahani & Suwitho (2016). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Ukuran Perusahaan terhadap Earning Per Share pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Dependen (EPS) Independen (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: Kinerja Keuangan (LDR, NPL, ROA, BOPO). Objek: Perusahaan Perbankan di BEI.	<i>Leverage</i> , profitabilitas, dan <i>firm size</i> berpengaruh terhadap <i>earning per share</i> .	Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. http://jurnal.mahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/516
11.	Arista Erini Putri & Willy Sri Yuliandhari (2012). Analisis Pengaruh Ukuran	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: <i>Financial Leverage</i> (DER). Objek: Perusahaan	Ukuran Perusahaan memiliki pengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i>	e-Proceeding of Management (Telkom University).

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Perusahaan dan <i>Financial Leverage Terhadap Earning Per Share</i> (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2010)		Manufaktur Sektor Makanan & Minuman di BEI (2007-2010).		https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id/pustaka/14447.html
12.	Mohamad Barlianta Uno, dkk (2014). Analisis Kinerja Keuangan, Ukuran Perusahaan, Arus Kas Operasional Pengaruhnya Terhadap <i>Earnings Per Share</i> (Studi pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di BEI)	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: Kinerja Keuangan (ROA, NPM), Arus Kas Operasional. Objek: Perusahaan Otomotif di BEI.	Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> .	Jurnal EMBA. https://ejournal.unsrat.ac.id/v2/index.php/emba/article/view/4537
13.	Khalaf Taani & Mari'e Hasan	Dependen (EPS)	Variabel X Lain: <i>Financial Ratios</i> (ROA,	Size (total assets) memiliki pengaruh	Int. Journal of Social Sciences

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	(2011). The Effect of <i>Financial Ratios, Firm Size and Cash Flows</i> from <i>Operating Activities on Earnings Per Share</i> : (An Empirical Study: On Amman Stock Market)	Independen (<i>Firm Size</i>)	DER, <i>Current Ratio</i>), <i>Cash Flows</i> . Objek: Amman Stock Market, Yordania.	terhadap <i>earning per share</i> .	and Humanity Studies. https://www.sobiad.org/ejournals/journal/IJSS/arhive/2011_vol3_2/khalaf_taani.pdf
14.	Isna Nur Amalia, dkk (2023). The Effect of <i>Profitability Ratio on Earnings Per Share</i> in Conventional BPR for the 2018-2022 Period	Dependen (EPS) Independen (<i>Size</i>)	Variabel X Lain: Rasio Profitabilitas (ROA, BOPO). Objek: Bank Perkreditan Rakyat (BPR) periode 2018-2022..	Profitability ratios dan <i>Size</i> memiliki pengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> .	JIBAKU (Jurnal Ilmiah Bisnis Akuntansi). http://jibaku.unw.ac.id/index.php/jibaku/article/view/251
15.	Zulkifli & Khairunnisa (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap <i>Earning Per Share</i> pada Perusahaan Sub Sektor Pertambang	Dependen (EPS) Independen (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: Profitabilitas (ROA). Objek: Sub Sektor Pertambangan Batu Bara di BEI (2013-2017).	<i>Firm Size</i> berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> .	Yume: Journal of Management. https://doi.org/10.37531/yume.v2i2.247

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	an Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017				
16.	Meidiyustia ni & Deitiana (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Likuiditas, dan Profitabilita s terhadap <i>Earning Per Share</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2011-2015) <i>terhadap EPS</i>	Dependen (EPS) Independen (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: Likuiditas (CR), Profitabilitas (ROA). Objek: Sektor Makanan dan Minuman di BEI (2011- 2015).	<i>Firm Size</i> berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> .	Jurnal Bisnis dan Akuntansi. https://doi. org/10.342 08/jba.v19 i1.65
17.	Kumala Shinta & Herry Laksito (2014). Pengaruh Kinerja Keuangan, Ukuran	Dependen (EPS) Independen (Ukuran Perusahaan)	Variabel X Lain: TATO, CR, DER, NPM, ROE, PBV, CFO. Objek: Perusahaan Manufaktur	Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap EPS.	Diponegor o Journal of Accountin g. https://ejo urnal3.und ip.ac.id/in dex.php/ac

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Perusahaan dan Arus Kas Operasi Terhadap <i>Earnings Per Share</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2010-2012)		di BEI (2010-2012).		counting/article/view/6134
18.	Rima Rachmawati & Erly Sherlita (2021). Effect of <i>Sales Growth, Firm Size, Profitability on Earning Per Share</i> (Empirical Study on Manufacturing Companies in the Goods and Consumption Sector Listed on the Indonesia Stock Exchange for the	Dependen (EPS) Independen (<i>Sales Growth</i>), (<i>Firm Size</i>)	Variabel X Lain: Likuiditas (CR). Objek: Perusahaan Properti di BEI (2018-2022).	Profitabilitas, <i>sales growth</i> dan <i>Firm Size</i> berpengaruh terhadap EPS.	TURCOM AT. https://doi.org/10.17762/turcomat.v12i8.3039

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2015-2019 Period)				
19.	Rizky Hakim Sulistyo (2023). Pengaruh Frekuensi Rapat, <i>Leverage</i> , TATO dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Earning Per Share</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Properti dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021)	Dependen (EPS) Independen (<i>Sales Growth</i>)	Variabel X Lain: Frekuensi Rapat, DER, TATO. Objek: Sektor Properti dan Real Estate di BEI (2017-2021).	<i>Sales Growth</i> memiliki pengaruh terhadap EPS.	Jurnal Ekonomi Trisakti. https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.16104
20.	Naeni Istikhomah (2020). Pengaruh Rasio Profitabilitas, Rasio <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap <i>Earning Per Share</i> (Studi Empiris pada	Dependen (EPS) Independen (<i>Size</i>)	Variabel X Lain: ROA, DER. Objek: Perusahaan Peraih I Indonesia Digital Innovation Award 2019.	Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Earning Per Share</i> .	Fokus Ekonomi (Jurnal Ilmiah Ekonomi). http://ejournal.stiepu trabangsa.ac.id/index.php/fokusekonomi/article/view/514

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Perusahaan Peraih Indonesia Digital Innovation Award 2019)				

2.2 Kerangka Pemikiran

Perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat menuntut perusahaan untuk mampu beradaptasi dan meningkatkan daya saing di tengah perubahan lingkungan usaha yang dinamis. Dalam kondisi tersebut, tujuan utama perusahaan untuk memperoleh keuntungan menjadi semakin penting untuk diperhatikan. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien, yang sekaligus mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengombinasikan keputusan operasional dan keuangan. Tingkat laba yang dihasilkan umumnya digunakan sebagai ukuran prestasi perusahaan karena menunjukkan sejauh mana aktivitas operasional dan strategi keuangan dijalankan dengan baik. Besarnya laba tersebut akan memengaruhi nilai yang dapat diterima oleh pemegang saham, sehingga faktor-faktor fundamental seperti efisiensi operasional, skala usaha, dan pertumbuhan pendapatan memiliki peranan penting dalam membentuk kinerja keuangan perusahaan (Harmono, 2015). Tingkat profitabilitas perusahaan berperan penting dalam menentukan nilai perusahaan, karena laba yang dihasilkan menjadi dasar penilaian investor terhadap kinerja dan prospek perusahaan (Zulkifli & Khairunnisa, 2019). Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang

berkelanjutan mencerminkan kualitas kinerja keuangan, yang pada akhirnya memengaruhi keputusan investor dalam menanamkan modal (Naeni Istikhomah, 2020). Dalam Signaling Theory, informasi laba dan kinerja keuangan yang disampaikan perusahaan dapat menjadi sinyal bagi investor dalam menilai kondisi dan prospek perusahaan di masa yang akan datang.

Dalam menilai kinerja dan prospek suatu perusahaan, investor umumnya tidak hanya berfokus pada hasil akhir berupa laba, tetapi juga memperhatikan faktor-faktor internal yang membentuk kinerja tersebut. Faktor internal perusahaan mencerminkan bagaimana manajemen mengelola aktivitas operasional, mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki, serta menjaga kesinambungan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Kualitas pengelolaan internal ini menjadi dasar penting karena menentukan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kinerja keuangan yang stabil dan berkelanjutan. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa karakteristik internal perusahaan memiliki peran strategis dalam pembentukan laba per saham. Karakteristik internal perusahaan mencerminkan kualitas pengelolaan manajemen dalam menjalankan aktivitas operasional, yang berdampak pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bagi pemegang saham (Putri & Yuliandhari, 2012). Keputusan manajerial yang berkaitan dengan pengelolaan sumber daya internal berperan penting dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan (Taani & Hasan, 2011). Perusahaan dengan karakteristik internal yang kuat cenderung memiliki kinerja keuangan yang lebih stabil, sehingga mampu menghasilkan laba per saham secara berkelanjutan (Unor et al., 2014). Efektivitas pengelolaan faktor internal perusahaan

memungkinkan terciptanya kinerja keuangan yang lebih baik, yang pada akhirnya tercermin dalam peningkatan laba per saham (Kumala Shinta & Laksitor, 2014).

Operating Profit Margin (OPM) merupakan rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba operasional dari setiap penjualan setelah seluruh biaya operasional diperhitungkan. Rasio ini mencerminkan tingkat efisiensi perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional utamanya (Kasmir, 2018). *Operating Profit Margin* (OPM) menjadi indikator penting karena laba operasional merupakan sumber utama pembentukan laba perusahaan sebelum dipengaruhi oleh faktor non-operasional. Laba operasional yang dihasilkan perusahaan pada akhirnya akan memengaruhi laba bersih yang tersedia bagi pemegang saham, sehingga diperlukan indikator yang mampu menggambarkan besarnya laba tersebut dalam konteks kepemilikan saham.

Earnings Per Share (EPS) merupakan indikator kinerja keuangan yang menunjukkan besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap lembar saham yang beredar. *Earnings Per Share* (EPS) mencerminkan hasil akhir dari seluruh aktivitas operasional dan keputusan keuangan perusahaan dalam satu periode, sehingga sering digunakan sebagai ukuran dalam menilai kinerja dan daya tarik saham perusahaan (Kasmir, 2018). *Earnings Per Share* (EPS) dipandang penting karena secara langsung menunjukkan tingkat keuntungan yang dapat diterima oleh pemegang saham, sehingga perubahan *Earnings Per Share* (EPS) menjadi sinyal bagi investor dalam menilai prospek perusahaan. *Earnings Per Share* (EPS) menjadi sinyal penting bagi investor karena mencerminkan tingkat keuntungan yang secara langsung dapat diterima oleh pemegang saham (Riawan,

2020). Perubahan *Earnings Per Share* (EPS) sering digunakan sebagai dasar dalam menilai prospek perusahaan, karena *Earnings Per Share* (EPS) mencerminkan hasil akhir dari seluruh aktivitas operasional dan keputusan keuangan perusahaan (Besan Abdallah Saleh, 2023). Sebagai salah satu komponen utama pembentuk laba bersih, laba operasional memiliki kontribusi langsung terhadap besarnya laba per saham yang dihasilkan perusahaan.

Dalam penelitian empiris, *Operating Profit Margin* (OPM) banyak digunakan sebagai proksi efisiensi operasional karena mampu menggambarkan keberhasilan perusahaan dalam mengendalikan biaya dan memaksimalkan pendapatan dari kegiatan inti usaha (Suhartono et al., 2020). Tingkat efisiensi operasional yang tercermin melalui *Operating Profit Margin* (OPM) memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan, karena laba operasional merupakan komponen utama dalam pembentukan laba bersih (Masfufah, 2023). Efisiensi operasional yang tercermin melalui *Operating Profit Margin* (OPM) memiliki peranan penting dalam menentukan besarnya laba bersih perusahaan. Semakin tinggi margin operasional yang dihasilkan, semakin besar laba yang diperoleh dari aktivitas inti perusahaan sebelum memperhitungkan beban non-operasional. Kondisi ini memberikan peluang yang lebih besar bagi perusahaan untuk meningkatkan laba per saham. Berdasarkan *Signaling Theory*, *Operating Profit Margin* dapat menjadi sinyal bagi investor mengenai efisiensi operasional perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas utamanya. Hubungan antara *Operating Profit Margin* (OPM) dan *Earnings Per Share* (EPS) didukung oleh hasil penelitian yang menunjukkan bahwa peningkatan efisiensi operasional

berkontribusi terhadap peningkatan laba per saham perusahaan (Lestari & Wahyudi, 2019). Perusahaan dengan margin operasional yang lebih tinggi cenderung mampu menghasilkan laba per saham yang lebih besar, karena laba operasional merupakan sumber utama pembentukan laba bersih (Putra et al., 2021).

Firm Size menggambarkan besar kecilnya skala usaha perusahaan yang umumnya diukur berdasarkan total aset, total penjualan, atau sumber daya ekonomi yang dimiliki. *Firm Size* mencerminkan kapasitas perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional serta kemampuannya dalam mempertahankan stabilitas usaha di tengah dinamika lingkungan bisnis (Brigham & Ehrhardt, 2022). Dalam *Signaling Theory*, *Firm Size* dapat memberikan sinyal kepada investor mengenai stabilitas dan kapasitas perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *Firm Size* yang lebih besar cenderung memiliki struktur usaha yang lebih kuat, akses pendanaan yang lebih luas, serta kemampuan yang lebih baik dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi (Andriana & Herry Achmad, 2017). *Firm Size* berpengaruh terhadap stabilitas kinerja keuangan perusahaan, karena perusahaan berskala besar umumnya memiliki akses pendanaan yang lebih luas. *Firm Size* yang besar memungkinkan perusahaan menghasilkan laba yang lebih stabil, sehingga berdampak pada peningkatan laba per saham Umam et al. (2019). *Firm Size* memiliki pengaruh terhadap laba per saham, karena perusahaan dengan skala usaha yang besar cenderung mampu menghasilkan laba yang lebih stabil (Kusuma Indawati, 2018). *Firm Size* berpengaruh terhadap *Earnings Per Share* (EPS), karena kapasitas aset yang besar memungkinkan perusahaan meningkatkan kinerja operasional (Yulia Yerni Hartati

Hulu, 2024). Perusahaan dengan *Firm Size* yang besar memiliki potensi menghasilkan laba per saham yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan berskala kecil (Rinaldo Ghafiky, 2015). *Firm Size* berperan dalam pembentukan *Earnings Per Share* (EPS) karena perusahaan besar memiliki efisiensi operasional dan daya saing yang lebih baik (Ayu Nugrahani & Suwitho, 2016).

Sales Growth merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. *Sales Growth* menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan permintaan pasar terhadap produk atau jasa yang dihasilkan (Gitman & Zutter, 2015). Berdasarkan *Signaling Theory*, *Sales Growth* dapat menjadi sinyal bagi investor mengenai perkembangan usaha dan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan di masa depan. Dalam konteks kinerja perusahaan, *Sales Growth* sering dipandang sebagai indikator keberhasilan strategi pemasaran dan operasional, karena *Sales Growth* mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memperluas pasar dan meningkatkan aktivitas bisnisnya (Rachmawati & Sherlita, 2021). *Sales Growth* yang konsisten menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar dan meningkatkan aktivitas operasional (Sulistyo, 2023). *Sales Growth* memberikan kontribusi langsung terhadap peningkatan laba perusahaan, yang selanjutnya tercermin dalam *Earnings Per Share* (EPS). Hubungan ini diperkuat oleh temuan yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan mampu mendorong peningkatan *Earnings Per Share* (EPS) perusahaan (Saputra & Amelia, 2019). *Sales Growth* yang berkelanjutan mampu

mendorong peningkatan *Earnings Per Share* (EPS) karena peningkatan pendapatan memperbesar potensi laba bersih (Wijaya et al., 2020).

Dapat dilihat bahwa kemampuan perusahaan dalam mempertahankan efisiensi operasional, memperkuat skala usaha, serta meningkatkan pertumbuhan pendapatan merupakan faktor penting yang menentukan besarnya keuntungan yang dapat dihasilkan perusahaan. Efisiensi operasional akan memperbesar laba dari aktivitas inti, skala usaha yang besar memberikan stabilitas dalam menjalankan kegiatan bisnis, dan pertumbuhan pendapatan yang konsisten menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar serta mempertahankan permintaan. Berbagai penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa OPM, *Firm Size*, dan *Sales Growth* secara parsial berpengaruh terhadap *Earnings Per Share* (EPS) (Isna Nur Amalia et al., 2023; Meidiyustiani & Deitiana, 2017). Ketiga faktor tersebut saling melengkapi dalam membentuk kekuatan finansial perusahaan, sehingga semakin baik perusahaan mengelola aktivitas operasional, aset, dan pertumbuhan penjualan, semakin besar pula potensi perusahaan dalam meningkatkan laba bersih yang menjadi dasar nilai yang diterima pemegang saham.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan, maka penulis merumuskan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1: *Operating Profit Margin* berpengaruh positif terhadap *Earnings Per Share*

H2 : *Firm Size* berpengaruh positif terhadap *Earnings Per Share*

H3 : *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *Earnings Per Share*