



PENGARUH PROFITABILITAS DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *FINANCIAL DISTRESS* PADA PERUSAHAAN SUBSEKTOR FARMASI

Cut Widy Aulia Putri

Prodi Akuntansi Universitas Teuku Umar

Abrar Amri

Prodi Akuntansi Universitas Teuku Umar

Alamat: Jl. Alue Peunyareng, Ujong Tanoh Darat, Meureubo, Kabupaten Aceh Barat, Aceh

Korespondensi penulis: cutwidyaauliaputri@utu.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the extent to which the two variables profitability and sales growth affect the probability of experiencing financial distress among pharmaceutical companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the period 2021 to 2024. Purposive sampling was used to purposefully select companies that met the predetermined criteria, and a total of eight companies were selected as a sample. In order to test the proposed hypotheses, this study used multiple regression analysis as a statistical method to evaluate the partial effects of independent variables on financial distress. The results of the analysis found that profitability had a statistically significant effect on the probability of a company experiencing financial distress. In contrast, sales growth had no significant or meaningful effect on the financial stress of the companies studied.*

Keyword: *Financial distress; Profitability; ROA; Sales Growth*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana variabel profitabilitas dan pertumbuhan penjualan memengaruhi kemungkinan perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) mengalami kesulitan keuangan selama periode 2021 hingga 2024. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk secara sengaja memilih perusahaan yang memenuhi kriteria tertentu yang telah ditentukan, sehingga menghasilkan total delapan perusahaan sebagai sampel. Untuk menguji hipotesis yang diajukan, analisis regresi berganda digunakan sebagai metode statistik untuk menilai efek parsial dari variabel independen terhadap kesulitan keuangan. Hasil analisis menemukan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang signifikan secara statistik terhadap kemungkinan perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Sebaliknya, pertumbuhan penjualan tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap kesulitan keuangan yang dialami oleh subjek penelitian.

Kata Kunci: *Financial distress; Profitabilitas; Pertumbuhan Penjualan; ROA*

PENDAHULUAN

Para pemangku kepentingan dapat memanfaatkan laporan keuangan sebagai sarana untuk menilai kinerja perusahaan, khususnya dalam rangka memantau kelangsungan usaha dan potensi pertumbuhannya di masa depan (Nasution et al., 2024). Laporan keuangan sendiri merupakan dokumen penting yang menyajikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi keuangan dan operasional suatu perusahaan, yang disusun secara sistematis oleh entitas bisnis. Melalui laporan ini, analisis terhadap kinerja perusahaan dapat dilakukan, salah satunya dengan melihat besaran laba yang berhasil dicapai. Semakin tinggi keuntungan yang berhasil diperoleh suatu perusahaan, maka semakin baik pula kinerja yang ditunjukkan oleh perusahaan tersebut, hal tersebut dapat menjadi indikator awal adanya permasalahan keuangan serius yang disebut dengan *financial distress*, yakni situasi di mana perusahaan berada dalam tekanan finansial yang signifikan (Utami & Taqwa, 2023).

Financial distress merujuk pada kondisi ketika perusahaan menghadapi penurunan signifikan dalam kinerja keuangannya, yang mengakibatkan ketidakmampuan untuk menyelesaikan kewajiban lancarnya (Nasution et al., 2024). Situasi *financial distress* dapat dihindari dengan melaksanakan berbagai faktor manajemen keuangan secara hati-hati, tepat waktu, dan sesuai. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa setiap keputusan dan hasil yang dicapai

akan berdampak pada kesuksesan perusahaan. Pengelolaan yang bertujuan untuk mencegah *financial distress* dapat dilakukan dengan melakukan evaluasi terhadap profitabilitas, dan *sales growth* (pertumbuhan penjualan) (Febrian et al., 2024).

Faktor pertama yang diyakini dapat memengaruhi *financial distress* yaitu profitabilitas. Suprihati et al. (2018) (dalam Kusuma et al., 2022) menjelaskan bahwa profitabilitas mengindikasikan keberhasilan dan kapasitas perusahaan dalam memanfaatkan asetnya secara efisien. Rasio profitabilitas berfungsi sebagai indikator untuk mengevaluasi tingkat efisiensi perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari kegiatan penjualan yang dijalankannya. Nilai rasio ini mencerminkan sejauh mana efisiensi yang diterapkan oleh pihak manajemen dalam mengelola operasional perusahaan (Wahyuningtiyas & Retnani, 2020). Berbagai penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Saputra & Salim (2020), Handoyo & Susanto (2023), serta Syalomytha & Natalia (2023), menyatakan bahwa profitabilitas memiliki keterkaitan yang signifikan dengan kemungkinan terjadinya *financial distress* pada suatu perusahaan. Hasil temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan tingkat profitabilitas dapat memperkecil risiko perusahaan mengalami tekanan finansial. Namun, pandangan berbeda disampaikan oleh Wahyuningtiyas & Retnani (2020) dalam penelitiannya, di mana disebutkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *financial distress*. Perbedaan hasil ini memunculkan adanya ketidaksepakatan di antara para peneliti mengenai seberapa besar peran profitabilitas dalam memprediksi potensi krisis keuangan yang dihadapi perusahaan.

Salah satu faktor lain yang diyakini turut memengaruhi terjadinya *financial distress* adalah pertumbuhan penjualan (*sales growth*). *Sales growth* merujuk pada perubahan—baik peningkatan maupun penurunan—dalam jumlah penjualan perusahaan yang dapat diamati melalui laporan keuangan. Indikator ini berfungsi untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba seiring dengan dinamika volume penjualan yang terjadi, baik dalam kondisi peningkatan maupun penurunan. Dengan kata lain, indikator ini mencerminkan seberapa responsif profitabilitas perusahaan terhadap perubahan dalam jumlah penjualan yang dilakukan (Nadapdap & Hazmi, 2024). Temuan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Nadapdap & Hazmi (2024) serta Nasution et al. (2024) mengindikasikan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kondisi *financial distress*. Artinya, pertumbuhan penjualan dinilai dapat memengaruhi tingkat kerentanan perusahaan terhadap tekanan keuangan. Namun demikian, hasil yang berbeda disampaikan oleh Utami & Taqwa (2023), yang menyatakan bahwa *sales growth* tidak memberikan dampak berarti terhadap kemungkinan terjadinya *financial distress*. Perbedaan temuan ini menunjukkan bahwa pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* dapat bervariasi tergantung pada konteks industri, kondisi keuangan perusahaan, atau periode penelitian yang digunakan.

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, hasil dari berbagai studi mengenai *financial distress* masih menunjukkan ketidakkonsistenan. Dengan adanya perbedaan temuan tersebut, peneliti merasa penting untuk melakukan pengujian ulang terhadap sejumlah variabel yang diduga berkontribusi terhadap kondisi *financial distress*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji sejauh mana profitabilitas serta pertumbuhan penjualan (*sales growth*) berperan dalam memengaruhi *financial distress* pada perusahaan-perusahaan yang bergerak di subsektor farmasi dan tercatat sebagai emiten di BEI selama rentang waktu tahun 2021 hingga 2024.

KAJIAN TEORITIS

Signaling Theory

Signaling theory berkaitan erat dengan profitabilitas. Teori ini menjelaskan bagaimana perusahaan mengomunikasikan visinya kepada investor melalui indikator profitabilitas. Teori sinyal yang berkaitan dengan profitabilitas memiliki peran positif dalam menarik perhatian investor dan meningkatkan nilai sahamnya. Selain itu, dalam konteks teori sinyal, pertumbuhan penjualan juga dapat mengirimkan sinyal yang menguntungkan kepada pemangku kepentingan dan investor lainnya. Dalam konteks ini, menurut teori sinyal tingginya tingkat pertumbuhan

penjualan pada suatu perusahaan dapat menjadi indikasi dari kualitas manajerial yang baik, inovasi yang efektif, dan kelincahan dalam menghadapi persaingan (Febrian et al., 2024).

Financial distress

Financial distress merupakan suatu kondisi di mana keadaan keuangan perusahaan mengalami penurunan yang cukup drastis, sehingga perusahaan berada dalam situasi yang tidak stabil atau tidak sehat secara finansial, sehingga menandakan ketidakstabilan dalam operasional maupun likuiditasnya, dan kondisi ini menjadi pertanda sebelum terjadinya kebangkrutan. Keadaan ini mencerminkan ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang secara optimal (Nadapdap & Hazmi, 2024). Syalomytha & Natalia (2023) dijelaskan bahwa tingkat *financial distress* dapat diukur dengan menggunakan skor Altman Z, di mana formula perhitungannya dirinci sebagai berikut:.

$$Z\text{-Score} = 1.2 X1 + 1.4 X2 + 3.3 X3 + 0.6 X4 + 1.0 X5$$

Dimana:

- X1 = “Modal kerja / Total aset”
- X2 = “Laba ditahan / Total asset”
- X3 = “Laba sebelum bunga dan pajak / Total asset”
- X4 = “Nilai pasar ekuitas / Total kewajiban”
- X5 = “Penjualan / Total asset”

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan ukuran kinerja perusahaan dalam jangka pendek terkait kemampuannya untuk melunasi kewajiban tepat waktu serta menghadapi kebutuhan mendadak terhadap aset tetap. Indikator ini menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan aset yang dimilikinya secara efisien dalam menghasilkan keuntungan. Rasio profitabilitas dianggap sebagai alat ukur untuk menilai profitabilitas perusahaan secara akurat, salah satunya adalah *Return On Asset* (Syalomytha & Natalia, 2023). Rasio ini diukur melalui ROA dan tujuannya adalah untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memaksimalkan penggunaan aset yang dimilikinya demi meraih keuntungan (Kusuma dkk., 2022). Menurut Susanto & Handoyo (2023), rumus ROA adalah sebagai berikut:.

$$ROA = \frac{\text{Net profit}}{\text{Total aset}}$$

Sales growth

Sales growth atau pertumbuhan penjualan merupakan salah satu rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur tingkat peningkatan volume penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Rasio ini memberikan gambaran mengenai performa perusahaan dalam menghasilkan pendapatan melalui aktivitas penjualannya secara berkelanjutan. Untuk menghitung nilai *sales growth*, dilakukan dengan mengurangi jumlah penjualan pada periode terkini dengan jumlah penjualan pada periode sebelumnya, kemudian hasil selisih tersebut dibagi dengan angka penjualan di periode sebelumnya (Saputra & Salim, 2020). Menurut penjelasan yang disampaikan oleh Kusuma et al. (2022), rumus perhitungan sales growth dapat dijabarkan sebagai berikut:

∴

$$\text{Sales growth} = \frac{\text{Penjualan } (t) - \text{Penjualan } (t-1)}{\text{Penjualan } (t-1)}$$

Pengaruh Profitabilitas terhadap Financial distress

Perusahaan yang mencatatkan tingkat profitabilitas tinggi pada umumnya memiliki kemampuan untuk terus meningkatkan laba yang diperoleh serta mempertahankan performa keuangan yang stabil dan positif secara konsisten dari waktu ke waktu, sehingga dapat menghindari potensi *financial distress* (Syalomytha & Natalia, 2023). Oleh karena itu, penting untuk menganalisis

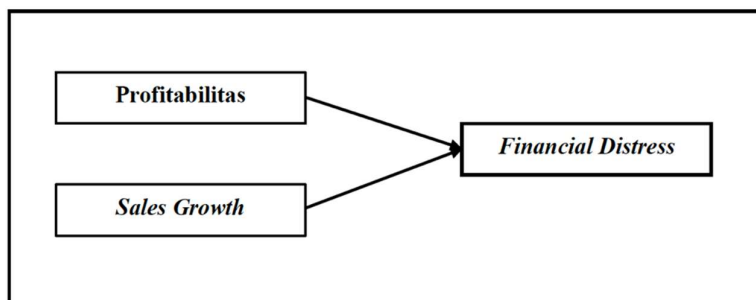
sejauh mana pengaruh profitabilitas terhadap kemungkinan terjadinya *financial distress* melalui ROA dapat menunjukkan potensi masa depan perusahaan dengan mengukur keterampilannya dalam menghasilkan laba historisnya dan memprediksinya (Siregar et al., 2024). Oleh karena itu, rumusan hipotesis pertama dalam penelitian ini dapat disampaikan sebagai berikut:

H₁: “Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.”

Pengaruh Sales growth terhadap Financial distress

Sales growth merefleksikan peningkatan pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan sebagai akibat dari aktivitas penjualan barang maupun jasa dalam kurun waktu tertentu. Indikator ini menunjukkan seberapa besar perkembangan pendapatan penjualan yang berhasil dicapai dari satu periode ke periode lainnya. Peningkatan ini biasanya dianalisis dengan membandingkannya terhadap pendapatan yang dicapai pada periode sebelumnya, sehingga dapat memberikan gambaran tentang tren kinerja penjualan dari waktu ke waktu (Febrian et al., 2024). Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menjalankan operasionalnya serta mencapai target penjualan secara berkelanjutan. Ketika angka penjualan meningkat, laba perusahaan juga cenderung bertambah, yang pada akhirnya dapat menurunkan risiko terjadinya *financial distress*. Sebaliknya, penurunan penjualan dapat meningkatkan potensi terjadinya kesulitan keuangan (Syalomaytha & Natalia, 2023). Dengan merujuk pada penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis kedua dalam penelitian ini sebagai berikut.

H₂: “*Sales growth* berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.”



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mencakup seluruh perusahaan manufaktur farmasi yang terdaftar resmi di BEI. Sampel dipilih secara *purposive sampling* berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu yang telah ditentukan sebelumnya sesuai fokus dan tujuan penelitian. Berdasarkan kriteria tersebut, delapan perusahaan terpilih memenuhi syarat untuk menjadi sampel penelitian. Periode pengamatan penelitian ini adalah empat tahun, yaitu dari tahun 2021 hingga 2024. Jenis data yang dianalisis adalah data sekunder yang berasal dari berbagai sumber terpercaya seperti jurnal ilmiah, artikel akademik, dan dokumen resmi yang diterbitkan oleh perusahaan. Analisis data keuangan mengacu pada laporan keuangan tahunan perusahaan sampel yang dapat diunduh dari situs web resmi BEI www.idx.co.id.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Uji Normalitas

Dalam penelitian ini, pengujian normalitas data dilakukan dengan menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov. Metode ini digunakan untuk mengetahui apakah data yang digunakan mengikuti distribusi normal atau tidak. Fokus utama dari pengujian ini terletak pada nilai Asymp. Sig. sebagai indikator penentu. Jika nilai “normalitas asimtotik” yang dihasilkan lebih besar dari 0,05, data dianggap terdistribusi normal. Sebaliknya, jika nilainya kurang dari 0,05, dapat

disimpulkan bahwa data tidak memenuhi asumsi normalitas. Hasil uji normalitas dijelaskan di bawah ini.

Tabel 1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.26857987
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.119
	Negative	-.137
Test Statistic		.137
Asymp. Sig. (2-tailed)		.132 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan hasil pada Tabel 1, “metode Kolmogorov-Smirnov digunakan untuk uji normalitas, dan nilai Asymp. Sig.-nya adalah 0,132. Karena nilai ini lebih tinggi dari ambang batas signifikansi 0,05, dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini berdistribusi normal dan memenuhi salah satu asumsi dasar analisis statistik, yaitu asumsi normalitas”.

2. Uji Multikolinearitas

Penelitian ini menggunakan “analisis faktor toleransi dan varians (VIF) untuk menguji kemungkinan multikolinearitas. Jika nilai toleransi lebih besar dari 0,01 dan faktor varians kurang dari 10, data dianggap bebas multikolinearitas. Jika kedua kriteria terpenuhi, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan linear yang kuat antara variabel independen dalam model regresi, sehingga model tersebut layak untuk dianalisis lebih lanjut. Idealnya, model regresi yang baik harus bebas multikolinearitas agar hasil estimasi lebih akurat dan reliabel”. Hasil uji multikolinearitas akan disajikan pada bagian selanjutnya.

Tabel 2. Uji Multikolinearitas

Model		Unstandardized Coefficients		Coefficients ^a		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	2.994	.243		12.305	.000	
	roa	11.007	1.014	.932	10.856	.000	.913 1.095
	salesgrowth	-1.076	.549	-.168	-1.960	.060	.913 1.095

a. Dependent Variable: financialdistress

Berdasarkan hasil yang ditampilkan dalam Tabel 2, “seluruh variabel yang dianalisis memiliki nilai tolerance di atas 0,01 serta nilai VIF yang masih berada di bawah batas maksimum 10”. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini tidak

terdapat multikolinearitas, yaitu hubungan antar variabel independen tidak menunjukkan korelasi yang berlebihan, sehingga masing-masing variabel bebas dapat dianalisis secara terpisah tanpa mengganggu validitas hasil regresi.

3. Uji Heteroskedastisitas

Penelitian ini menggunakan metode uji Glejser untuk mengidentifikasi apakah model regresi yang digunakan memiliki heteroskedastisitas. Tujuan uji ini adalah untuk menentukan apakah varians residual konstan atau bervariasi pada setiap level prediktor. Adapun hasil dari pengujian heteroskedastisitas tersebut akan disajikan dan dianalisis pada bagian berikutnya.

Tabel 3. Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients ^a			
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	1.034	.148		6.973
	roa	-.905	.618	-.254	-1.465
	salesgrowth	-.594	.334	-.308	-1.775

a. Dependent Variable: Abs_RES

Merujuk pada data yang tercantum dalam Tabel 3, uji heteroskedastisitas yang dilakukan dengan metode Glejser menunjukkan bahwa “variabel ROA memiliki nilai signifikansi sebesar 0,154, sedangkan variabel *sales growth* memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,086. Kedua nilai ini berada di atas ambang signifikansi 0,05, yang secara umum digunakan sebagai batas untuk mendeteksi keberadaan heteroskedastisitas”. Dengan tidak ditemukannya gejala heteroskedastisitas, maka dapat dikatakan bahwa varian residual dari masing-masing pengamatan bersifat konstan dan tidak dipengaruhi oleh nilai variabel independen, sehingga asumsi klasik mengenai homoskedastisitas dalam regresi linier telah terpenuhi.

4. Uji Autokorelasi

Karakteristik penting dari model regresi yang baik adalah tidak adanya autokorelasi. Autokorelasi terjadi ketika residual atau galat untuk satu observasi berkorelasi dengan residual untuk observasi lainnya. Untuk menentukan adanya autokorelasi dalam model, uji statistik Durbin-Watson dapat digunakan. Uji ini dirancang untuk menentukan apakah terdapat hubungan serial antara galat dalam model regresi. Jika nilai Durbin-Watson yang diperoleh berada di antara dU dan 4 - dU, model tersebut dapat dianggap tidak memiliki autokorelasi. Dengan kata lain, nilai-nilai residual tidak saling memengaruhi secara signifikan. Hasil lengkap uji autokorelasi dalam penelitian ini disajikan pada bagian selanjutnya.

Tabel 4. Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.897 ^a	.805	.791	1.31159	1.765

a. Predictors: (Constant), salesgrowth, roa

b. Dependent Variable: financialdistress

Hasil uji autokorelasi yang ditunjukkan pada Tabel 4 menunjukkan nilai koefisien Durbin-Watson (Durbin-Watson) sebesar 1,765. Dengan ukuran sampel 32 observasi ($n = 32$) dan dua variabel independen ($k = 2$), batas bawah koefisien Durbin-Watson (dU) adalah 1,5736. Oleh karena itu, nilai $4 - dU$ adalah 2,4264. Karena nilai koefisien Durbin-Watson yang diperoleh berada di antara 1,5736 dan 2,4264, hal ini menunjukkan tidak terdapat autokorelasi dalam model regresi yang digunakan.. Dengan kata lain, residual model bersifat independen dan tidak menunjukkan hubungan serial, sehingga memenuhi salah satu asumsi penting dalam analisis regresi. Artinya, residual antar pengamatan dalam model tidak saling berkorelasi, sehingga asumsi klasik mengenai tidak adanya autokorelasi telah terpenuhi.

5. Uji Pengaruh Parsial (Uji t)

“Penelitian ini menggunakan uji-t (juga dikenal sebagai uji parsial) untuk mengevaluasi tingkat pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependen dalam model regresi. Uji ini bertujuan untuk menentukan apakah setiap variabel independen memiliki efek penjelas yang signifikan terhadap perubahan variabel dependen, sehingga dapat mengidentifikasi peran setiap variabel dalam model”. Hasil lengkap dari pengujian t tersebut akan disajikan dan dianalisis pada bagian berikutnya.

Tabel 5. Uji t

Coefficients ^a					
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	2.994	.243		12.305
	roa	11.007	1.014	.932	10.856
	salesgrowth	-1.076	.549	-.168	-1.960

a. Dependent Variable: financialdistress

Merujuk pada hasil uji-t pada Tabel 5, dapat diketahui bahwa “nilai signifikansi variabel profitabilitas yang diukur dengan ROA adalah 0,000. Nilai ini jauh di bawah ambang batas signifikansi 0,05 ($\text{Sig.} < 0,05$), sehingga secara statistik menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap kesulitan keuangan. Dengan demikian, hipotesis pertama (H_1), yaitu hubungan antara profitabilitas dan kesulitan keuangan, dapat diterima dan dinyatakan valid.”

Di sisi lain, “nilai signifikansi variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,060. Karena nilai ini melebihi nilai kritis 0,05 ($\text{Sig.} > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap kemungkinan kesulitan keuangan pada perusahaan yang diteliti. Dengan demikian, hipotesis kedua (H_2), yaitu adanya hubungan yang signifikan antara pertumbuhan penjualan dan kesulitan keuangan, tidak dapat diterima dalam konteks penelitian ini.”

6. Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*)

Koefisien determinasi adalah ukuran statistik yang menunjukkan seberapa besar variasi variabel dependen dapat dijelaskan oleh semua variabel independen dalam model regresi. Dengan kata lain, nilai ini merangkum kemampuan model untuk memprediksi hubungan antara variabel independen dan variabel yang diteliti. Semakin tinggi koefisien determinasi, semakin baik model regresi mencerminkan dampak variabel independen terhadap variasi variabel dependen..

Tabel 6. Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.897 ^a	.805	.791	1.31159	1.765

a. Predictors: (Constant), salesgrowth, roa

b. Dependent Variable: financialdistress

Berdasarkan hasil pada Tabel 6, nilai R-kuadrat yang disesuaikan mencapai 0,791. Nilai ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini memiliki kemampuan prediktif yang tinggi, di mana 79,1% perubahan variabel dependen kesulitan keuangan dapat dijelaskan oleh variabel independennya - profitabilitas (diukur dengan ROA) dan pertumbuhan penjualan. Oleh karena itu, model tersebut dianggap cukup efektif dalam menggambarkan hubungan antara variabel independen dan *financial distress*. Sementara itu, 20,9% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model yang tidak termasuk dalam penelitian ini, seperti struktur modal, efisiensi operasional atau faktor ekonomi eksternal, yang juga dapat memengaruhi tingkat *financial distress*.

Pengaruh Profitabilitas terhadap *Financial distress*

Hasil uji statistik menunjukkan “tingkat signifikansi variabel profitabilitas yang diukur dengan indikator) ROA adalah 0,000. Nilai ini jauh lebih rendah daripada ambang batas signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kesulitan keuangan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan total aset, semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami kesulitan keuangan.”

Profitabilitas yang tinggi mencerminkan efisiensi manajemen dalam mengelola aset secara produktif untuk menghasilkan keuntungan, yang pada gilirannya memperkuat posisi keuangan perusahaan. Dengan kondisi keuangan yang lebih solid, perusahaan memiliki resiliensi yang lebih tinggi terhadap tekanan ekonomi eksternal, seperti fluktuasi pasar, inflasi, atau kenaikan biaya operasional. Selain itu, perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang baik juga cenderung lebih dipercaya oleh investor dan kreditor, sehingga lebih mudah dalam memperoleh akses pendanaan tambahan. Kondisi tersebut secara tidak langsung membantu perusahaan untuk menjaga kelangsungan usahanya dan menghindari risiko kebangkrutan.

Temuan ini memperkuat argumen teoritis bahwa profitabilitas merupakan indikator utama dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan dan memiliki peran kunci dalam mencegah terjadinya *financial distress*. Hasil ini juga konsisten dengan penelitian-penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Saputra & Salim (2020) dan Syalomytha & Natalia (2023), yang menyimpulkan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara profitabilitas dan *financial distress*. Artinya, peningkatan profitabilitas secara langsung berdampak pada menurunnya risiko perusahaan untuk mengalami kondisi keuangan yang bermasalah.

Pengaruh Sales growth terhadap *Financial distress*

Berdasarkan hasil pengujian statistik yang dilakukan, diketahui bahwa “variabel pertumbuhan penjualan (*sales growth*) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,060. Nilai ini melebihi batas signifikansi yang telah ditetapkan, yaitu 0,05, yang menandakan bahwa *sales growth* tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap *financial distress* dalam konteks penelitian ini. Salah satu kemungkinan penyebabnya adalah karena perubahan atau fluktuasi dalam tingkat pertumbuhan penjualan tidak secara langsung mencerminkan kestabilan kondisi keuangan perusahaan yang dapat mengarah pada *financial distress*. Artinya, peningkatan penjualan belum tentu memberikan dampak langsung terhadap kemampuan perusahaan dalam

menghindari tekanan finansial. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Syalomytha dan Natalia (2023), yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memberikan kontribusi signifikan terhadap *financial distress* pada perusahaan-perusahaan di sektor makanan dan minuman. Hasil serupa juga dilaporkan dalam studi yang dilakukan oleh Ferdian et al. (2024), di mana pertumbuhan penjualan tidak terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap *financial distress* pada perusahaan yang bergerak di bidang infrastruktur.”

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa variabel profitabilitas yang diukur dengan ROA berpengaruh signifikan terhadap *financial distress* dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 (Sig. < 0,05). Hal ini mendukung hipotesis pertama (H_1) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat profitabilitas maka semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress*. Sebaliknya, variabel pertumbuhan penjualan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,060 (Sig. > 0,05) yang menunjukkan tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Oleh karena itu, hipotesis kedua (H_2) ditolak. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum tentu mencerminkan status keuangan perusahaan secara keseluruhan, terutama jika tidak disertai dengan efisiensi atau pertumbuhan laba bersih. Selain itu, nilai R-kuadrat yang disesuaikan sebesar 0,791 yang menunjukkan bahwa kombinasi kedua variabel bebas, profitabilitas dan pertumbuhan penjualan, menjelaskan 79,1% variasi variabel terikat (*financial distress*). Sementara itu, sisanya sebesar 20,9% merupakan kontribusi variabel lain di luar model yang tidak dianalisis dalam penelitian ini, yang mungkin juga berpengaruh terhadap derajat kesulitan keuangan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ferdian, A. H., Handriani, E. & Rahayu, S. (2024). Pengaruh Sales Growth, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Financial Distress pada Perusahaan Infrastruktur. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 8(3), 2583-2601.
- Kusuma, H. A., Dewi, M. W. & Ningsih, S. (2022). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Profitabilitas, dan Sales Growth terhadap Financial Distress pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2018-2020. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*.
- Nadapdap, L. A. & Hazmi, S. (2024). Pengaruh Likuiditas, Sales Growth, dan Ukuran Perusahaan terhadap Financial Distress Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Perencanaan Kebijakan*, 2(1), 1-14.
- Nasution, U. O., Aprilia, I., & Utami, D. (2024). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Financial Distress. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Keuangan Bisnis Digital*, 3(1), 1-10.
- Saputra, A. J. & Salim, S. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Firm Size, dan Sales Growth terhadap Financial Distress. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*, 2(1), 262-269.
- Siregar, F. A., Simbolon, D. & Afrida, F. (2024). Pengaruh Profitabilitas terhadap Financial Distress dengan Firm Size sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Farmasi di BEI Tahun 2021-2023. *Ekomania: Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 11(1), 6-14.

- Susanto, J. G. Y. & Handoyo, S. E. (2023). Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Solvabilitas, dan Aktivitas terhadap Financial Distress pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2021. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 7(5), 1139-1152.
- Syalomytha, F. & Natalia, M. (2023). Pengaruh Profitabilitas dan Sales Growth Terhadap Financial Distress pada Perusahaan Makanan dan Minuman di BEI. *Journal of UKMC National Seminar on Accounting Proceeding*, 2(1), 251-262.
- Utami, Y. Z. & Taqwa, S. (2023). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Manajerial dan Kepemilikan Institusional terhadap Financial Distress. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi (JEA)*, 5(2), 539-552.
- Wahyuningtiyas, A. & Retnani, E. W. (2020). Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Leverage dan Arus Kas Terhadap Financial Distress. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 9(8), 1-15.