

**PENGARUH *OPERATING CAPACITY* DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP *FINANCIAL DISTRESS* DENGAN *SALES GROWTH*
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2018-2022**

SKRIPSI

*Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Mencapai Gelar Kesarjanaan*

Program Studi :Manajemen

Jenjang Pendidikan : Strata-1



Diajukan oleh:

CINDY FADILLAH
20101155210207

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA "YPTK" PADANG**

2024

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **CINDY FADILLAH**
No Bp : **20101155310207**
Fakultas : **EKONOMI DAN BISNIS**
Jurusan : **MANAJEMEN**

Menyatakan bahwa:

1. Sesungguhnya skripsi yang saya susun merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam skripsi yang saya peroleh dari hasil karya orang lain, telah saya tuliskan sumbernya dengan jelas sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.
2. Jika dalam pembuatan skripsi secara keseluruhan terbukti dibuatkan orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang diberikan akademik, berupa pembatalan skripsi dan mengulang penelitian serta mengajukan judul baru.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Padang, Februari 2024

CINDY FADILLAH
20101155310207

LEMBAR PENGESAHAN
PENGARUH *OPERATING CAPACITY* DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP *FINANCIAL DISTRESS* DENGAN *SALES GROWTH*
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2018-2022

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

CINDY FADILLAH
20101155310207

Telah memenuhi persyaratan untuk dipertahankan di depan dewan penguji pada
Ujian Komprehensif

Padang, Februari 2024

Pembimbing 1



Dr. Lusiana, SE., MM
NIDN : 1015107601

Pembimbing 2



Putri Azizi, SE., MM
NIDN: 1014049502

LEMBAR PERSETUJUAN
PENGARUH *OPERATING CAPACITY* DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP *FINANCIAL DISTRESS* DENGAN *SALES GROWTH*
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2018-2022

Telah di ujikan dan dipertahankan di depan dewan penguji pada Ujian
Komprehensif Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Putra Indonesia “YPTK”

Padang

SUSUNAN TIM PENGUJI

1. **Dr. VIVINILA SARI, SE., MM**
NIDN : 1030118604

2. **NILA PRATIWI, S.HI., MA**
NIDN : 1001128601



Padang, 07 Maret 2024

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang



Dr. Yulasmı, SE., MM
NIDN : 1019087501

LEMBAR PENGESAHAN
PENGARUH *OPERATING CAPACITY* DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP *FINANCIAL DISTRESS* DENGAN *SALES GROWTH*
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2018-2022

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

CINDY FADILLAH
20101155310207

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal : 05 Maret 2024

Dan dinyatakan Lulus Memenuhi Syarat

Pembimbing 1



Dr. Lusiana, SE., MM
NIDN : 1015107601

Pembimbing 2



Putri Azizi, SE., MM
NIDN: 1014049502

Padang, 07 Maret 2024

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang



Dr. Yulasmi, SE., MM
NIDN : 1019087501

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *Operating Capacity* dan Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022 dengan jumlah populasi sebanyak 103 perusahaan. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode purposive sampling yaitu penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu sesuai dengan yang dikehendaki oleh peneliti, dengan jumlah sampel 33 perusahaan. Metode analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda dan analisis jalur (*path analysis*) dengan menggunakan SPSS 23.0

Hasil penelitian yang didapat berdasarkan pengujian analisis regresi linear berganda dan analisis jalur yaitu: (a) Terdapat pengaruh yang signifikan antara *Operating Capacity* terhadap *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. (b) Ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. (c) Terdapat pengaruh yang signifikan antara *Operating Capacity* terhadap *Financial Distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. (d) Ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. (e) Terdapat pengaruh yang signifikan antara *Sales Growth* terhadap *Financial Distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. (f) *Sales Growth* sebagai variabel intervening tidak mampu memediasi hubungan antara *Operating Capacity* dan *Financial Distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.

Kata Kunci : *Operating Capacity*, *Ukuran Perusahaan*, *Financial Distress*, *Sales Growth*

ABSTRACT

This study aims to determine how much influence Operating Capacity and Company Size have on Financial Distress with Sales Growth as an intervening variable. The population used in this study are manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange (BEI) in 2018-2022 with a population of 103 companies. The data collection method uses purposive sampling method, namely determining the sample based on certain criteria in accordance with the wishes of the researcher, with a total sample of 33 companies. The analysis method used is multiple linear regression and path analysis using SPSS 23.0.

The research results obtained based on multiple linear regression analysis testing and path analysis, namely: (a) There is a significant influence between Operating Capacity on Sales Growth as an intervening variable in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. (b) Company size does not have a significant influence on Sales Growth as an intervening variable in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. (c) There is a significant influence between Operating Capacity on Financial Distress in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. (d) Company size does not have a significant influence on Financial Distress in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. (e) There is a significant influence between Sales Growth on Financial Distress in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. (f) Sales Growth as an intervening variable is not able to mediate the relationship between Operating Capacity and Financial Distress in manufacturing companies in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022.

Keyword : Operating Capacity, Firm Size, Financial Distress, Sales Growth

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin, penulis ucapkan khadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya .Shalawat dan salam juga penulis haturkan kepada junjungan besar umat manusia Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa sinar dan ilmu pengetahuan kepada umat manusia, beserta keluarga dan sahabat – sahabat yang telah berjuang demi tegaknya kalimat Allah di atas permukaan bumi ini.

Syukur Alhamdulillah, akhirnya penulis dapat memulai penyusunan Skripsi yang berjudul: **“PENGARUH *OPERATING CAPACITY* DAN *UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP FINANCIAL DISTRESS* DENGAN *SALES GROWTH* SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2018-2022”**.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak menemui hambatan dan kesulitan. Penulis menyadari penulisan skripsi ini banyak mendapatkan bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan ketulusan dan keikhlasan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Hj. Zerni Melmusi, SE., MM., AK., CA, selaku Ketua Yayasan Perguruan Tinggi Komputer “YPTK” Padang.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sarjon Defit, S.Kom., M.Sc, Rektor Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang.

3. Bapak Vicky Brama Kumbara, SE.B.ba, M.M, Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang.
4. Ibu Dr. Lusiana SE, MM Sebagai dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Putri Azizi SE, MM Sebagai dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Staff Dosen, karyawan/ti Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang yang selama ini mendidik dan memberikan teladan yang baik kepada penulis dengan penuh kesabaran dan perhatian.
7. Seluruh keluarga besar terutama kedua orang tua beserta rekan-rekan mahasiswa yang senasib dan seperjuangan serta semua pihak yang turut membantu penulis dalam penyusunan seminar rancangan skripsi ini.

Penulis berharap Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, dan semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunianya kepada kita semua, Aamiin, amiinyaarabbal’alamin.

Padang, Februari 2023

CINDY FADILLAH
20101155310207

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	10
1.3. Batasan Masalah	11
1.4. Rumusan Masalah	11
1.5 Tujuan Penelitian	12
1.6 Manfaat Penelitian	13
BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS	14
2.1 Landasan Teori	14
2.1.1 Teori Sinyal	14
2.1.2 Financial distress	17
2.1.2.1 Pengertian Financial distress	17

2.1.2.2	Faktor Penyebab <i>Financial Distress</i>	19
2.1.2.3	Jenis-Jenis <i>Financial distress</i>	20
2.1.2.4	Model Penyebab Terjadinya <i>Financial distress</i>	21
2.1.2.5	Indikator <i>Financial distress</i>	22
2.1.3	<i>Sales Growth</i>	23
2.1.3.1	Pengertian <i>Sales Growth</i>	23
2.1.3.2	Faktor yang Mempengaruhi <i>Sales Growth</i>	24
2.1.4	<i>Operating Capacity</i>	25
2.1.4.1	Pengertian <i>Operating Capacity</i>	25
2.1.4.2	Jenis Jenis <i>Operating Capacity</i>	27
2.1.4.3	Tujuan Rasio <i>Operating Capacity</i>	28
2.1.5	Ukuran Perusahaan.....	28
2.1.5.1	Pengertian Ukuran Perusahaan	28
2.1.5.2	Jenis Jenis Ukuran Perusahaan	30
2.1.5.3	Indikator Ukuran Perusahaan	31
2.2	Penelitian Terdahulu	32
2.3	Pengembangan Hipotesis	39
2.3.1	Pengaruh <i>Operating capacity</i> Terhadap <i>Sales Growth</i>	39
2.3.2	Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Sales Growth</i>	39
2.3.3	Pengaruh <i>Operating capacity</i> Terhadap <i>Financial distress</i>	40
2.3.4	Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Financial distress</i>	41
2.3.5	Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Financial distress</i>	42
2.3.6	Pengaruh <i>Operating capacity</i> dengan <i>Sales Growth</i> sebagai variabel intervening Terhadap <i>Financial distress</i>	43
2.3.7	Pengaruh Ukuran Perusahaan dengan <i>Sales Growth</i> sebagai variabel	

intervening Terhadap <i>Financial distress</i>	44
2.4. Kerangka Pikir	45
2.5 Hipotesis Penelitian	45
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	47
3.1 Objek Penelitian.....	47
3.2 Desain Penelitian	47
3.3 Definisi Operasional Variabel.....	48
3.3.1 Variabel Dependen (Y).....	48
3.3.2 Variabel Independen (X)	48
3.3.2.1 Variabel X1	49
3.3.2.2 Variabel X2.....	49
3.3.3 Variabel Intervening (Z).....	49
3.4 Populasi dan Sampel.....	51
3.4.1 Populasi.....	51
3.4.2 Sampel.....	51
3.5 Sumber Data	54
3.6 Teknik Analisis Data.....	55
3.6.1 Teknik Analisis Deskriptif.....	55
3.6.2 Uji Asumsi Klasik.....	55
3.6.2.1 Uji Normalitas	55
3.6.2.2 Uji Multikolinieritas.....	56
3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas	56
3.6.2.4 Uji Autokorelasi.....	57
3.7 Analisis Regresi Linear Berganda.....	57
3.8 Uji Hipotesis	58

3.8.1 Uji Koefisien Determinasi.....	58
3.8.2 Uji Kelayakan Model (Uji F)	59
3.8.3 Uji Statistik (Uji t)	59
3.9 Analisis Jalur (Path Analysis)	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	62
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	62
4.1.1 Gambaran Umum Bursa Efek Indonesia.....	62
4.1.2 Visi dan Misi Bursa Efek Indonesia	66
4.1.3 Struktur Organisasi Bursa Efek Indonesia	66
4.2 Gambaran Umum Perusahaan Sampel.....	67
4.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	69
4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik	72
4.4.1 Uji Normalitas	72
4.4.2 Uji Multikolinearitas	73
4.4.3 Uji Autokorelasi	73
4.4.4 Uji Heteroskedastisitas	74
4.5 Analisis Regresi Berganda	75
4.6 Uji Hipotesis	78
4.6.1 Hasil Uji Koefisien Determinasi	78
4.6.2 Hasil Uji F.....	80
4.6.3 Hasil Uji T.....	82
4.6.3.1 Pengaruh Operating capacity terhadap Sales growth	83
4.6.3.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Sales growth</i>	83
4.6.3.3 Pengaruh Operating capacity terhadap Financial distress	84
4.6.3.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Financial distress</i>	85

4.6.3.5 Pengaruh Sales growth terhadap Financial distress.....	85
4.7 Hasil Path Analisis (Analisis Jalur).....	87
4.7.1 Pengaruh Operating Capacity terhadap Financial Distress dimediasi oleh Sales Growth.....	90
4.7.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Financial Distress</i> dimediasi oleh <i>Sales Growth</i>	91
4.8 Pembahasan Hasil Penelitian	92
4.8.1 Pengaruh Operating Capacity terhadap Sales Growth	92
4.8.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Sales Growth</i>	93
4.8.3 Pengaruh Operating Capacity terhadap Financial Distress	94
4.8.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Financial Distress</i>	95
4.8.5 Pengaruh Sales Growth terhadap Financial Distress.....	96
4.8.6 Pengaruh Operating Capacity terhadap Financial Distress yang dimediasi Sales Growth	97
4.8.7 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap <i>Financial Distress</i> yang dimediasi <i>Sales Growth</i>	98
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	100
5.1 Kesimpulan	100
5.2 Saran	102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Perusahaan yang Mengalami Delisting selama tahun	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.1 Operasional Pengukuran Variabel	50
Tabel 3.2 Kriteria Penarikan Sampel	52
Tabel 3. 3 Daftar Sampel Perusahaan	53
Tabel 4.1 Sejarah Bursa Efek Indonesia	63
Tabel 4.2 Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang dijadikan sampel penelitian	68
Tabel 4.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	70
Tabel 4.4 Uji Normalitas.....	72
Tabel 4. 5 Uji Multikolinearitas	73
Tabel 4. 6 Uji Autokorelasi	74
Tabel 4. 7 Hasil Regresi Berganda Model I.....	76
Tabel 4. 8 Hasil Regresi Berganda Model II	77
Tabel 4. 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model I.....	79
Tabel 4. 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model II.....	79
Tabel 4. 11 Hasil Uji F Model I.....	80
Tabel 4. 12 Hasil Uji F Model II	81
Tabel 4. 13 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T) variabel X ke Z.....	82
Tabel 4. 14 Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T) variabel X ke Y	84
Tabel 4. 15 Hasil Pengujian Hipotesis Penelitian	86
Tabel 4. 16 Perhitungan pengaruh langsung dan tidak langsung.....	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir	45
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bursa Efek indonesia	67
Gambar 4. 2 Uji Heteroskedastisitas	75
Gambar 4. 3 Hasil Analisis Jalur	88

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi ekonomi saat ini yang selalu mengalami perubahan telah mempengaruhi kegiatan dan kinerja perusahaan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Banyaknya perusahaan yang mempunyai masalah dan resiko keuangan yang dihadapi suatu perusahaan apabila dibiarkan berlarut-larut dapat mengancam eksistensinya sehingga tidak menutup kemungkinan akan berakibat terhadap keterpurukan perusahaan tersebut. Salah satu penyebab perekonomian yang tidak stabil adalah karena kita memasuki era globalisasi dimana perusahaan bersaing tidak hanya dengan para kompetitor lokal tetapi juga para kompetitor dari luar negeri. Persaingan ini tidak hanya terjadi pada perusahaan yang berskala kecil menengah tetapi juga dialami oleh perusahaan yang sudah berskala besar.

Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan sehingga mampu bertahan atau berkembang dalam jangka yang panjang dan tidak mengalami likuidasi. Pada realisasinya, asumsi tersebut tidak selalu berlaku dengan baik sesuai dengan yang diharapkan. Seringkali perusahaan yang telah berjalan dalam jangka waktu tertentu terpaksa dilikuidasi dikarenakan mengalami kesulitan keuangan yang berujung pada kebangkrutan. Beberapa perusahaan yang mengalami masalah keuangan tersebut berusaha mengatasi masalah tersebut dengan cara mengajukan pinjaman dan penggabungan usaha atau malah ada yang menutup usahanya. Resiko keuangan yang dihadapi

perusahaan dapat memicu kegagalan. Resiko tersebut bersifat tidak pasti tetapi tingkat resiko dapat diprediksi dan diatasi dengan pengelolaan manajemen resiko yang baik serta penetapan strategi untuk mengatasi resiko tersebut. Salah satu resiko yang memungkinkan akan dihadapi oleh suatu perusahaan adalah *financial distress*.

Kesulitan keuangan (*financial distress*) adalah kondisi perusahaan yang mengalami kesulitan ditandai dengan arus kas yang tidak mencukupi kegiatan operasi untuk memenuhi kewajibannya. Dapat dikatakan *financial distress* adalah tahap suatu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan keuangan sebelum terjadi kebangkrutan (Gandi, 2020). Kesulitan finansial terjadi ketika sebuah perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban finansial terhadap kreditnya (Zheng et al., 2019). Kesulitan keuangan adalah ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi persyaratan utang mereka – yaitu, melanggar, mengalami likuidasi dan bentuk lain dari penangkapan dan distribusi aset (Elisabete et al., 2019).

Kebangkrutan suatu perusahaan mengakibatkan berbagai kerugian bagi pemegang saham, karyawan dan perekonomian nasional. Penting bagi perusahaan menyadari kesulitan keuangannya agar tetap waspada dan mengambil langkah untuk melindungi asetnya agar tidak jatuh ke dalam perangkap kebangkrutan. Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan paling banyak terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Perusahaan manufaktur adalah badan usaha yang mengubah barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang memiliki nilai jual. Dalam proses pengolahannya, melibatkan berbagai faktor seperti, sumber daya manusia, sumber daya alam, hingga alat mesin-mesin besar.

Perusahaan manufaktur mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia secara cepat dan stabil serta meningkatkan daya saing secara domestic, regional, dan global. Perusahaan manufaktur mencakup berbagai sektor, perusahaan manufaktur masih termasuk sektor unggulan dalam investasi dan ekspor, terutama di bidang industri, dan pertumbuhannya yang berkelanjutan berdampak pada permintaan publik, bisnis, dan pertumbuhan ekonomi negara. Beberapa tahun terakhir perusahaan manufaktur yang tercatat di BEI banyak mengalami kesulitan keuangan karena pengelolaan perusahaan yang kurang baik dan bahkan karena krisis perekonomian global.

Perusahaan yang berada dalam keadaan *financial distress* dapat menghadapi delisting atau BEI melakukan pencabutan. Delisting adalah apabila saham yang tercatat di Bursa mengalami penurunan kriteria sehingga tidak memenuhi persyaratan pencatatan, maka saham dapat dikeluarkan dari pencatatan di Bursa. Perusahaan yang mengalami delisting secara umum disebabkan *financial distress* dikarenakan tidak dapat melunasi kewajibannya.

Baru-baru ini beberapa emiten yang terdaftar di BEI yang terancam delisting karena mengalami kerugian :

1. PT Bakrie Telecom Tbk (BTEL)

Pada laporan keuangan tengah tahun 2021, BTEL mencatatkan kerugian bersih sebesar Rp 72,72 miliar turun 57,97% dari periode yang sama tahun sebelumnya di mana rugi bersih perusahaan mencapai Rp 174,37 miliar. Perusahaan gagal mencatatkan laba meskipun pendapatan

usaha naik 178,59% menjadi Rp 16,25 miliar dari sebelumnya hanya sebesar Rp 5,83 miliar. Ekuitas perusahaan tercatat minus atau mengalami defisiensi modal yang tercatat berada di angka negatif Rp 11,37 miliar.

2. PT Northcliff Citranusa Indonesia Tbk (SKYB)

Tercatat terakhir kali perusahaan melaporkan kinerja keuangannya adalah pada kuartal ketiga tahun 2019, atau hampir dua tahun lalu. Hingga akhir kuartal ketiga 2019, pendapatan perusahaan turun 14,08% menjadi Rp 3,65 miliar dari periode yang sama tahun sebelumnya yang mencapai Rp 4,25 miliar. Sedangkan kerugian perusahaan turun menjadi Rp 26,96 juta dari akhir September tahun 2018 sebesar Rp 1,23 miliar.

3. PT. Trikonsel Oke Tbk (TRIO)

Pada kuartal pertama perusahaan mengalami kerugian bersih sebesar Rp 18,29 sedikit membaik dari kerugian sebesar Rp 70,21 miliar pada periode yang sama tahun sebelumnya. Tercatat terakhir kali perusahaan memperoleh laba bersih adalah pada tahun 2014 lalu sebesar Rp 314 miliar, setelahnya perusahaan terus mengalami kerugian dari tahun ke tahun. Perusahaan juga mengalami defisiensi modal, sampai akhir Maret 2021 aset perusahaan tercatat sejumlah Rp 116,33 miliar dengan liabilitas sebesar Rp 4,10 triliun. Hal ini menyebabkan ekuitas perusahaan tercatat negatif Rp 3,99 triliun.

(www.cnbcindonesia.com)

Tabel 1.1 Daftar Perusahaan yang Mengalami Delisting selama tahun 2018-2022

No.	Kode	Nama Perusahaan	Tanggal Pencatatan	Tanggal Delisting
1.	SQBB	Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk	29 Mar 1983	21 Mar 2018
2.	DAJK	PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo Tbk	14 Mei 2014	18 Mei 2018
3.	TRUB	Truba Alam Manunggal Engineering	16 Okt 2006	12 Sep 2018
4.	JPRS	Jaya Pari Steel Tbk	04 Ags 1989	08 Okt 2018
5.	BBNP	Bank Nusantara Parahyangan Tbk	10 Jan 2002	02 Mei 2019
6.	SIAP	Sekawan Intipratama Tbk	17 Okt 2008	17 Jun 2019
7.	ATPK	Bara Jaya Internasional Tbk	17 Apr 2002	13 Ags 2019
8.	NAGA	PT. Bank Mitraniaga Tbk	09 Jul 2013	23 Ags 2019
9.	GMCW	Grahamas Citrawisata Tbk	14 Feb 1995	01 Okt 2019
10.	BORN	Borneo Lumbang Energi & Metal Tbk	26 Nov 2010	20 Jan 2020
11.	ITTG	Leo Investment Tbk	26 Nov 2001	23 Jan 2020
12.	APOL	Arpeni Pratama Ocean Line Tbk	22 Jun 2005	06 Apr 2020
13.	SCBD	Danayasa Arthatama Tbk	19 Apr 2002	20 Apr 2020
14.	CKRA	Cakra Mineral Tbk	19 Mei 1999	28 Ags 2020
15.	GREN	Evergreen Invesco Tbk	09 Jul 2010	23 Nov 2020
16.	FINN	First Indo American Leasing Tbk	08 Jun 2017	05 Mei 2021

Sumber : www.idx.co.id

Secara garis besar penyebab masalah keuangan perusahaan dapat dikelompokkan menjadi faktor internal seperti penjualan yang tidak mencapai target, kesalahan produksi, dan inefisiensi. Sedangkan faktor eksternal seperti adanya perang dunia, resesi perekonomian global maupun pandemi termasuk Covid-19. Apabila ditinjau dari kondisi keuangan, ada tiga keadaan yang menyebabkan *financial distress*, yaitu faktor ketidakcukupan modal, besarnya beban hutang, serta kondisi perusahaan yang mengalami kerugian. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan, dan harus dijaga keseimbangannya agar dapat terindar dari kebangkrutan (Gandi, 2020). Banyak faktor yang menjadi penyebab *financial distress* salah satunya *operating capacity*, ukuran perusahaan, dan *sales growth*.

Operating capacity menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menggunakan sumber daya atau aset yang dimilikinya untuk pengelolaan perusahaan. Proksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Total Asset Turnover* (TATO), yaitu dengan membandingkan nilai rata-rata total penjualan dengan rata-rata total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Jika perhitungan *operating capacity* memiliki hasil yang rendah, dapat mengindikasikan bahwa perusahaan tidak efisien dalam menggunakan asetnya dan apabila tidak dapat diatasi, hal tersebut dapat mengakibatkan terjadinya *financial distress* (Livia Ramadhani & Khairunnisa, 2019)

Menurut (Angelina et al., 2020) Semakin meningkatnya perputaran aktiva dalam perusahaan menunjukkan bahwa semakin efektifnya perusahaan dalam pengelolaan aset dan semakin baik tingkat efisiensi dalam penggunaan aktiva yang

akan menunjang penjualan. Perputaran aset yang meningkat dapat meningkatkan volume dalam penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimal sehingga semakin cepat tingkat perputaran aktiva maka semakin cepat peningkatan laba yang dihasilkan.

Operating capacity berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Semakin tinggi *operating capacity* maka kemungkinan *financial distress* yang akan dialami perusahaan akan semakin menurun (Nadya, 2019). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan (Wibowo & Setyo, 2020) hasil analisis penelitiannya menunjukkan bahwa *operating capacity* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *financial distress*. Hal ini berarti bahwa semakin besar rasio *operating capacity* maka akan semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress* atau rasio ini menunjukkan perbandingan terbalik. Apabila perusahaan dapat menggunakan aset-aset guna menghasilkan penjualan secara efektif sehingga dapat menunjukkan kemampuan aset yang dimilikinya, maka perusahaan akan semakin terhindar dari kondisi *financial distress*.

Faktor lainnya yaitu ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diartikan sebagai ukuran suatu perusahaan yang dapat diukur dengan total aset yang dimiliki suatu perusahaan. Semakin besar perusahaan, semakin besar kecenderungan untuk menggunakan modal asing karena perusahaan besar membutuhkan banyak modal untuk mendukung usahanya. Perusahaan besar lebih mudah mendapatkan dukungan modal karena nilai dari aset perusahaannya (Abdillah, 2020). Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan (Nadya, 2019) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Artinya semakin besar

ukuran perusahaan maka kemungkinan *financial distress* (kesulitan keuangan) yang akan dialami perusahaan akan semakin menurun. Sebaliknya semakin kecil ukuran perusahaan maka kemungkinan *financial distress* (kesulitan keuangan) yang akan dialami perusahaan akan semakin meningkat.

Menurut (Angela, 2020) Ukuran perusahaan menggambarkan seberapa besar total aset yang dimiliki perusahaan. Perusahaan yang memiliki aset total yang besar menunjukkan sinyal positif bagi kreditor karena perusahaan akan dengan mudah beragam dan dapat membayar kewajiban di masa depan, sehingga perusahaan dapat menghindari kesulitan keuangan.

Faktor selanjutnya yang digunakan untuk memprediksi *financial distress* adalah *Sales Growth* mencerminkan pencapaian perusahaan di masa lalu, dan digunakan untuk memprediksikan pencapaian perusahaan di masa depan. *Sales Growth* juga dapat menunjukkan daya saing perusahaan dalam pasar. Apabila *Sales Growth* perusahaan positif dan semakin meningkat, maka akan mengindikasikan nilai perusahaan yang besar, yang merupakan harapan dari pemilik perusahaan. Para investor menggunakan *Sales Growth* sebagai indikator untuk melihat prospek dari perusahaan tempat mereka akan berinvestasi nantinya (Arianti, 2022).

Menurut (Alhempri, Rahman et al., 2022) *Sales Growth* menggambarkan perbandingan persentase penjualan dari periode dengan penjualan periode sebelumnya. Skala *Sales Growth* yang mengalami kenaikan yang baik akan menggambarkan perusahaan yang mampu menjalankan dan mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan karena peningkatan penjualan terjadi dari tahun ke tahun.

Jika peningkatan penjualan ini terus terjadi, keuntungan yang diperoleh juga akan meningkat, oleh karena itu ini dapat membuat perusahaan kurang mungkin mengalami kesulitan keuangan.

Semakin tinggi nilai *Sales Growth* akan mengakibatkan pendapatan perusahaan dari hasil penjualan semakin meningkat (Agustini & Wirawati, 2019). Hal ini berdampak terhadap laba perusahaan. Laba yang semakin besar akan meningkatkan arus kas yang dimiliki perusahaan sehingga kinerja keuangan perusahaan dalam kondisi baik. Akhirnya, hal tersebut memberikan sinyal positif untuk investor dan kreditor sehingga membuat investor maupun kreditor tertarik untuk memberikan investasi dan kredit kepada perusahaan. Begitu sebaliknya, jika *Sales Growth* turun dari periode ke periode maka dapat menjadi sinyal negatif bagi para investor dan kreditor bahwa tingkat *Sales Growth* akan mengakibatkan defisit yang bisa memicu terjadinya kondisi *financial distress* (Handayani et al., 2019)

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh *Operating capacity* dan Ukuran Perusahaan terhadap *Financial distress* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022 ”**

1.2. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah diatas maka dapat ditarik identifikasi masalah, diantaranya yaitu:

1. *Financial distress* dapat terjadi jika perusahaan tidak bisa mengikuti perkembangan zaman dan tidak mampu bersaing dengan pesaing lainnya.
2. Perusahaan kurang memahami bagaimana tanda-tanda awal dari kebangkrutan agar dapat mempersiapkan semua hal yang mungkin terjadi.
3. *Operating capacity* yang rendah dapat membuat perusahaan tidak efisien dan efektif dalam memanfaatkan asetnya sehingga kemungkinan *financial distress* lebih besar.
4. Semakin tinggi tingkat *Sales Growth* perusahaan maka perusahaan tersebut akan mendapat laba yang besar pula.
5. *Financial distress* bisa diprediksi melalui posisi keuangan suatu perusahaan yaitu jika terjadi kerugian pada perusahaan selama beberapa periode.
6. *Financial distress* adalah tahap suatu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan keuangan sebelum terjadi kebangkrutan.
7. Semakin kecil ukuran perusahaan maka kemungkinan *financial distress* yang akan dialami perusahaan akan semakin meningkat.
8. Ukuran perusahaan yang besar mencerminkan bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan pada penjualannya.
9. *Operating capacity* yang tidak optimal dapat mempengaruhi kondisi keuangan pada perusahaan.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan agar penelitian ini terfokus dan terarah. Maka penulis perlu membatasi masalah yang diteliti mengenai Pengaruh *Operating capacity* dan Ukuran Perusahaan sebagai variabel independen terhadap *Financial distress* sebagai variabel dependen dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

1.4. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *Operating capacity* terhadap *Sales Growth* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?
2. Bagaimana pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Sales Growth* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?
3. Bagaimana pengaruh *Operating capacity* terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?
4. Bagaimana pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?
5. Bagaimana pengaruh *Sales Growth* terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?
6. Bagaimana pengaruh *Operating capacity* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?

7. Bagaimana pengaruh Ukuran Perusahaan dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh *Operating capacity* terhadap *Sales Growth* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022
2. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Sales Growth* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022
3. Untuk mengetahui pengaruh *Operating capacity* terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022
4. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022
5. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth* terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022
6. Untuk mengetahui pengaruh *Operating capacity* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022

7. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bei tahun 2018-2022

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi Objek

Penelitian dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan perusahaan terkait *operating capacity*, ukuran perusahaan dan pengaruhnya terhadap *sales growth* dan *financial distress*.

2. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan referensi dan memperluas pengetahuan dan wawasan dalam mengembangkan penelitian pada bidang keuangan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memberikan sumber sumber, pengembangan teori, dan kontribusi lainnya untuk kelancaran penelitian berikutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Sinyal

Teori sinyal (*signaling theory*) pertama kali diperkenalkan oleh Spence di dalam penelitiannya yang berjudul *Job Market Signaling*. Spence (1973) dalam Nursanita (2019:157) mengemukakan bahwa isyarat atau signal memberikan suatu sinyal, pihak pengirim (pemilik informasi) berusaha memberikan potongan informasi relevan yang dapat dimanfaatkan oleh pihak penerima. Pihak penerima kemudian akan menyesuaikan perilakunya sesuai dengan pemahamannya terhadap sinyal tersebut.

Menurut (Brigham dan Houston, 2019:33) teori sinyal merupakan suatu aksi yang dilakukan oleh manajemen perusahaan yang memberikan petunjuk kepada investor tentang bagaimana perusahaan memandang prospek perusahaan. Teori sinyal menjelaskan bahwa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi kepada pihak eksternal. Dorongan perusahaan memberikan informasi adalah karena terdapat informasi asimetris antara perusahaan dengan pihak eksternal. Pihak eksternal menilai nilai perusahaan sebagai fungsi dari mekanisme signaling yang berbeda-beda.

Signalling Theory berarti signal yang diberikan oleh manajemen perusahaan kepada investor selaku petunjuk mengenai prospek perusahaan tersebut (Brigham dan Houston, 2019:184). Ketika eksekutif puncak meningkatkan kepemilikandi

perusahaan, mereka mengkomunikasikan ke pasar modal bahwa strategi diversifikasi merupakan untuk kepentingan terbaik pemilikannya. Para pemimpin perusahaan muda dalam penawaran umum perdana (IPO) menumpuk dewan direksi mereka dengan berbagai kelompok direktur bergengsi untuk mengirim pesan kepada calon investor tentang legitimasi perusahaan. Hal ini menggambarkan bagaimana satu pihak bisa melaksanakan aksi untuk memberikannya sinyal mutu yang mendasarinya kepada pihak lain.

Teori Sinyal adalah teori yang dapat menunjukkan adanya asimetri informasi antara manajemen dengan investor dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan informasi perusahaan tersebut. Pada teori ini asumsi dari informasi yang diterima oleh manajemen dan pihak-pihak yang berkepentingan tidak sama. Teori sinyal dapat menggambarkan laporan keuangan dari bagaimana perusahaan memberikan sinyal-sinyal tersebut pada pihak yang berkepentingan. Suatu perusahaan yang mengalami *bad news* dapat menjelaskan bahwa hal ini adalah sinyal buruk bagi investor untuk menanamkan modalnya. Sebaliknya apabila perusahaan yang mengalami *good news* dapat menjadi sinyal yang baik bagi investor supaya dapat menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. (Handayani et al., 2019)

Teori sinyal dikembangkan dalam ilmu ekonomi keuangan untuk memperhitungkan kenyataan bahwa orang dalam atau yang biasa disebut *insider*, perusahaan pada umumnya memiliki informasi yang lebih baik dan lebih cepat berkaitan dengan kondisi mutakhir dan prospek perusahaan dibandingkan dengan investor luar. Munculnya *asymmetric information* tersebut menyulitkan investor

dalam menilai secara objektif berkaitan dengan kualitas perusahaan. Teori sinyal membahas mengenai dorongan perusahaan untuk memberikan informasi kepada pihak eksternal diharapkan dapat menarik minat para investor agar menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Para investor menangkap sinyal positif tersebut hingga investor menanamkan modalnya ke perusahaan, maka secara tidak langsung nilai suatu perusahaan akan mengalami kenaikan setelah perusahaan tersebut memberikan sinyal kepada pihak eksternal. Dengan adanya informasi mengenai kondisi *financial distress* perusahaan, diharapkan para investor akan lebih teliti dan berhati-hati untuk menanamkan modal di suatu perusahaan. Kondisi *financial distress* merupakan sebuah sinyal untuk para investor agar para investor tidak akan salah untuk menanamkan modalnya tersebut. Jika perusahaan tidak mengalami kondisi *financial distress* maka investor tidak akan ragu-ragu untuk menanamkan modal ke perusahaan tersebut. (Nadya, 2019)

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa teori sinyal adalah teori yang menjelaskan bagaimana perusahaan memberikan sinyal yang menguntungkan bagi mereka yang menggunakan laporan keuangan. Data yang disediakan oleh perusahaan terdiri dari informasi keuangan seperti laporan keuangan terkait manajemen dalam mengelola perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Sinyal dapat berupa informasi yang dapat dipercaya terkait gambaran atau prospek perusahaan di masa yang akan datang.

2.1.2 Financial distress

2.1.2.1 Pengertian Financial distress

Menurut (Hutabarat, 2021:27) *financial distress* sebagai kesulitan keuangan adalah suatu tahap sebelum terjadinya kebangkrutan sebuah perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua perusahaan yang mengalami *financial distress* akan menjadi bangkrut.

Financial distress atau kesulitan keuangan merupakan salah satu indikator suatu perusahaan menuju kebangkrutan karena pendapatan lebih kecil dari biayanya sehingga berakibat kesulitan dalam memenuhi kewajiban (Muslih, 2020). *Financial distress* terjadi karena perusahaan tidak dapat mengelola dan menjaga kestabilan kinerja keuangannya yang dapat menyebabkan perusahaan tersebut mengalami kerugian operasional serta kerugian bersih pada tahun yang berjalan sehingga dapat menyebabkan terjadinya penurunan nilai saldo laba yang terpakai untuk pembayaran deviden, dan total ekuitas secara keseluruhan juga akan mengalami defisiensi.

Financial distress merupakan tahap penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum terjadinya kebangkrutan ataupun likuidasi. Apabila hal ini tidak segera diselesaikan akan berdampak besar pada perusahaan-perusahaan seperti hilangnya kepercayaan dari shareholder dan bahkan perusahaan akan mengalami kebangkrutan. *Financial distress* terjadi karena perusahaan tidak mampu mengelola dan menjaga kestabilan kinerja keuangan sehingga menyebabkan perusahaan mengalami kerugian operasional dan kerugian bersih untuk tahun yang

berjalan. Lebih lanjut, dari kerugian yang terjadi akan mengakibatkan defisiensi modal dikarenakan penurunan nilai saldo laba yang terpakai untuk melakukan pembayaran dividen, sehingga total ekuitas secara keseluruhanpun akan mengalami defisiensi. Apabila perusahaan tidak mampu keluar dari kondisi tersebut, maka perusahaan tersebut akan mengalami kepailitan (Christine et al., 2019)

Menurut (Hutabarat, 2021:30) ada beberapa model atau kategori penggolongan untuk prediksi *financial distress*, yaitu:

1. *Financial distress* kategori A atau sangat tinggi dan benar-benar membahayakan. Kategori ini memungkinkan perusahaan dinyatakan untuk berada di posisi bangkrut atau pailit.
2. *Financial distress* kategori B atau tinggi dan dianggap berbahaya. Pada posisi ini perusahaan harus memikirkan berbagai solusi realistis dalam menyelamatkan berbagai aset yang dimiliki.
3. *Financial distress* kategori C atau sedang. Pada kategori ini dianggap perusahaan masih mampu atau bias menyelamatkan diri dengan tindakan tambahan dana yang bersumber dari internal atau eksternal.
4. *Financial distress* kategori D atau rendah. Pada kategori ini perusahaan dianggap bahwa hanya mengalami fluktuasi finansial temporer yang disebabkan oleh berbagai kondisi eksternal dan internal, termasuk lahirnya dan dilaksanakan keputusan yang kurang begitu tepat. Dan ini umumnya bersifat jangka pendek, sehingga kondisi ini bias cepat diatasi.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan *financial distress* adalah kondisi dimana perusahaan tidak mampu memenuhi semua kewajiban dan hutangnya sehingga keuangan perusahaan melemah dan mengalami kesulitan keuangan dan jika di biarkan akan terjadi kebangkrutan.

2.1.2.2 Faktor Penyebab *Financial Distress*

Menurut (Sylviana & Widyawati, 2021) *financial distress* dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor internal yang mempengaruhi *financial distress* merupakan faktor yang timbul dari dalam perusahaan yang bersifat mikro ekonomi yang meliputi:

1. Kesulitan arus kas, tidak seimbangya antara aliran penerimaan uang yang bersumber dari penjualan barang atau jasa dengan pengeluaran uang untuk pembelanjaan perusahaan menjadi salah satu penyebab terjadinya kesulitan arus kas suatu perusahaan.
2. Besarnya hutang perusahaan, perusahaan yang menjalankan aktivitas operasionalnya dibiayai oleh hutang, perusahaan tersebut dapat melunasi utangnya sesuai tanggal jatuh tempo jika aliran kas perusahaan lancar, namun apabila kondisi aliran kas perusahaan buruk, maka perusahaan akan mengalami kesulitan saat melunasi kewajibannya dan emngakibatkan perusahaan tidak dapat melunasi seluruh hutangnya sesuai tanggal jatuh tempo yang akan berdampak pada penyitaan harta periusahaan yang dilakukan oleh kreditur untuk menutupi kekurangan seluruh hutang yang dimiliki perusahaan.

3. Kerugian operasional, kerugian yang dialami perusahaan dalam kegiatan operasioanal selama beberapa tahun harus mendapat perhatian khusus oleh manajemen untuk ditangani dengan tepat karena dapat berdampak terhadap kesulitan keuangan yang dapat mendorong terjadinya kebangkrutan.

Selain faktor internal, terdapat pula faktor eksternal yang mempengaruhi *financial distress* suatu perusahaan. Faktor eksternal makro ekonomi dapat berupa kenaikan tingkat bunga pinjaman. Perusahaan yang sumber pendanaannya berasal dari pinjaman lembaga keuangan bank atau non-bank memiliki konsekuensi dari pinjaman apabila terjadi kenaikan tingkat bunga pinjaman yang akan beresiko dan mengancam kelangsungan kegiatan usaha.

2.1.2.3 Jenis-Jenis *Financial distress*

Menurut (Sylviana & Widyawati, 2021), *financial distress* diklasifikasikan menjadi lima jenis, yaitu:

1. *Economic failure* adalah kondisi dimana perusahaan tidak memiliki pendapatan yang mencukupi untuk menutup total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan termasuk biaya modal.
2. *Busines failure* adalah kondisi kegagalan yang menggambarkan bahwa perusahaan mengalami kerugian operasional secara terus-menerus sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan.
3. *Technical insolvency* adalah kegagalan yang disebabkan karena perusahaan tidak memiliki kemampuan untuk melunasi seluruh kewajiban secara tepat waktu yang dapat mengakibatkan kepemilikan aktiva lancar tidak dapat

mencukupi kebutuhan dalam kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat memicu kondisi keuangan perusahaan terancam kehancuran.

4. *Insolvency in bankruptcy* adalah perusahaan mengalami kondisi dimana nilai buku dari seluruh kewajiban melebihi nilai pasar dari total aset perusahaan sehingga ekuitasnya menjadi negatif. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya total aset tidak cukup untuk melunasi kembali hutang perusahaan.
5. *Legal bankruptcy* adalah kondisi dimana perusahaan dikatakan bangkrut secara hukum apabila telah diajukan tuntutan secara resmi dengan undang-undang yang mengesahkan bahwa perusahaan mengalami kegagalan yaitu perusahaan tidak dapat memenuhi seluruh kewajibannya.

2.1.2.4 Model Penyebab Terjadinya *Financial distress*

Tiga model penyebab terjadinya *financial distress* diungkapkan oleh (Komala & Triyani, 2020) yaitu :

1. *Neoclassical Model*, menyatakan bahwa kebangkrutan merupakan hal yang baik karena membebaskan sumber daya yang dialokasikan secara buruk.
2. *Financial Model*, Kebangkrutan terjadi pada saat perusahaan memiliki pengaturan asset yang tepat tetapi struktur keuangan tidak tepat.
3. *Corporate Governnance Model*, Kebangkrutan terjadi Ketika perusahaan memiliki pengaturan asset dan struktur keuangan yang tepat tetapi dikelola dengan buruk.

2.1.2.5 Indikator Financial distress

Menurut (Sari et al., 2019) Ada beberapa indikator untuk mengetahui tanda-tanda kesulitan keuangan yang dilihat dari pihak internal perusahaan yaitu:

1. Turunnya volume penjualan karena ketidakmampuan manajemen dalam menerapkan kebijakan dan strategi.
2. Turunnya kemampuan perusahaan dalam mencetak keuntungan.
3. Ketergantungan terhadap utang sangat besar.

Sebaliknya, beberapa indikator untuk mengetahui tanda-tanda kesulitan keuangan yang dilihat dari pihak eksternal yaitu:

1. Penurunan jumlah deviden yang dibagikan kepada pemegang saham selama beberapa periode berturut-turut.
2. Penurunan laba secara terus-menerus dan perusahaan mengalami kerugian.
3. Pemecatan pegawai secara besar-besaran.
4. Harga dipasar mulai menurun terus-menerus.

Dampak *financial distress* tidak hanya memperburuk kondisi keuangan perusahaan tersebut, tetapi juga menimbulkan dampak lain seperti buruknya penilaian terhadap kinerja manajemen perusahaan, banyaknya pegawai/ karyawan penting yang keluar karena akan terjadi kemungkinan penurunan upah/ gaji, pemasok menolak untuk memberikan kredit dan kreditor tidak mau memberikan pinjaman.

2.1.3 Sales Growth

2.1.3.1 Pengertian Sales Growth

Menurut (Kasmir, 2019:107) *Sales Growth* merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah perekonomian dan sektor usahanya.

Sales Growth merupakan perubahan kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang biasanya terdapat pada laporan laba- rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat diamati dari laporan penjualannya dari tahun ke tahun yang terus memperoleh kenaikan, hal ini berdampak pada semakin besarnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga menjadi semakin besar. Pertumbuhan perusahaan biasanya diukur menggunakan rasio pertumbuhan penjualan. Rasio tersebut akan dijadikan pertimbangan investor untuk melakukan investasi pada suatu perusahaan. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil dalam menjalankan strateginya dalam hal pemasaran dan penjualan produk. (Asfali, 2019)

Menurut (Wanialisa & Chairissa, 2022) Rasio *Sales Growth* ialah rasio yang digunakan demi mengetahui tingkat *Sales Growth* suatu perusahaan dari tahun ke tahun. Rasio *Sales Growth* menggambarkan potensi atau kesanggupan perusahaan secara tahunan. *Sales Growth* mengindikasikan implementasi kesuksesan investasi perusahaan pada periode yang lalu mampu menjadi acuan terhadap pertumbuhan perusahaan pada periode mendatang.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan *Sales Growth* adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui peningkatan penjualan perusahaan setiap periodenya dari tahun sebelumnya.

2.1.3.2 Faktor yang Mempengaruhi *Sales Growth*

Sales Growth produk sangat dipengaruhi oleh daur hidup produk. Menurut Kotler dan Amstrong (1997) ada empat tahap daur hidup produk yang mempengaruhi *Sales Growth*, yaitu:

a. Tahap Introduksi

Tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali diluncurkan. Hal ini membutuhkan waktu, dan *Sales Growth* cenderung lambat. Dalam tahap ini kalau dibandingkan dengan tahap–tahap yang lain, perusahaan masih merugi atau ber laba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.

b. Tahap Pertumbuhan

Pada tahap ini *Sales Growth* meningkat dengan cepat, laba meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun.

c. Tahap Menjadi Dewasa

Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama daripada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan *Sales*

Growth menyebabkan banyak produsen mempunyai banyak produk untuk dijual.

d. Tahap Penurunan

Penjualan menurun karena berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah, dan meningkatnya persaingan

2.1.4 *Operating Capacity*

2.1.4.1 *Pengertian Operating Capacity*

Menurut (Kasmir, 2019:174) mendefinisikan rasio *operating capacity* dapat mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan asetnya dan mampu mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola sumber daya yang tersedia (penjualan, persediaan, dan penagihan piutang) atau dapat digunakan sebagai alat untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari. (Fahmi, 2019:132) mendefinisikan *operating capacity* atau rasio aktivitas menunjukkan sejauh mana perusahaan menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk memenuhi aktivitas perusahaan, dimana aktivitas ini dilakukan dengan maksud memperoleh hasil yang maksimal.

Menurut (Muktisari, 2020) *Operating capacity* dapat mengukur seberapa jauh kemampuan semua aset untuk menghasilkan penjualan dalam perusahaan atau perputaran total asset akan terlihat (volume penjualan). *Operating capacity* diukur dengan *total assets turnover ratio*, rasio ini melihat sejauh mana keseluruhan aset yang dimiliki oleh perusahaan terjadi perputaran secara efektif. Peningkatan penjualan yang relatif besar dibandingkan dengan peningkatan aktiva akan

membuat rasio ini semakin tinggi, sebaliknya rasio ini akan semakin rendah jika peningkatan penjualan relatif lebih kecil dari peningkatan aktiva.

Ketika perusahaan mempunyai angka rasio perputaran total aktiva yang tinggi maka hal tersebut dapat menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mampu menjalankan dan mengendalikan aktivasinya dengan baik. Semakin tinggi angka perputaran total aktiva suatu perusahaan dapat menggambarkan kinerja perusahaan semakin baik dan kemungkinan perusahaan menghadapi kesulitan keuangan menjadi semakin kecil.

Rasio *operating capacity* diukur dengan *total assets turnover* dengan membandingkan total penjualan dengan jumlah aset yang dimiliki suatu perusahaan. Ketika rasio *operating capacity* tinggi, volume penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan diharapkan dapat membawa keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan dibandingkan dengan penggunaan aset perusahaan. Semakin banyak laba yang diperoleh perusahaan, maka perusahaan akan memberikan sinyal positif bagi investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan, sehingga melindungi perusahaan dari *financial distress*. Jadi semakin tinggi rasio *operating capacity* perusahaan, maka semakin terhindar pula perusahaan tersebut dari kondisi *financial distress*. (Arrum & Wahyono, 2021)

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan *operating capacity* adalah rasio yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui sejauh mana perusahaan tersebut dapat menggunakan asetnya untuk memenuhi segala aktivitas perusahaan dan menghasilkan penjualan.

2.1.4.2 Jenis Jenis *Operating Capacity*

Operating capacity dapat digunakan dalam pengambilan keputusan manajemen. Apabila seluruh rasio tersebut digunakan, akan memperlihatkan efektivitas perusahaan secara maksimal dibanding dengan yang menggunakan sebagian. Berikut ini rasio *operating capacity* yang dapat dianalisa menurut (Kasmir, 2019:176-185):

1. Perputaran Aset (*Total Assets Turnover*) yaitu rasio yang mengukur perputaran semua aset yang dimiliki perusahaan dan mengukur jumlah penjualan yang diperoleh dari setiap rupiah aset.
2. Perputaran Aset Tetap (*Fixed Assets Turnover*) yaitu rasio yang mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam aset tetap berputar dalam satu periode.
3. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turnover*) yaitu rasio yang mengukur keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Apabila perputaran modal kerja rendah, artinya perusahaan kelebihan modal kerja. Sebaliknya, tingginya perputaran modal kerja maka perputaran persediaannya terlalu kecil.
4. Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*) yaitu rasio yang mengukur berapa kali dana berputar dalam persediaan. Semakin tinggi rasio perputaran persediaan, semakin efisien perusahaan dalam mengelola persediaannya. Maka akan berpengaruh kepada penjualan yang cepat.

2.1.4.3 Tujuan Rasio *Operating Capacity*

Rasio *operating capacity* memiliki tujuan yang dapat dicapai serta memiliki banyak manfaat untuk saat ini dan masa mendatang. Berikut ini tujuan rasio *operating capacity* menurut (Kasmir, 2019:175) sebagai berikut:

1. Untuk menghitung berapa hari rata-rata persediaan yang tersimpan dalam gudang,
2. Untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode,
3. Untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam aset tetap berputar dalam satu periode,
4. Untuk mengukur penggunaan semua aset perusahaan dibandingkan dengan penjualan,
5. Untuk mengukur berapa kali dana yang digunakan untuk modal kerja berputar dalam satu periode (*working capital turnover*).

2.1.5 Ukuran Perusahaan

2.1.5.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut (Nurlina, 2020) Ukuran perusahaan yang didasarkan pada total aset pada umumnya disebabkan karena anggapan manajer bahwa perusahaan yang dimiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut relatif stabil dan mampu menghasilkan laba yang besar. Perusahaan yang berukuran besar memiliki basis pemegang kepentingan yang lebih luas, sehingga kebijakan-kebijakan

perusahaan akan berdampak lebih besar terhadap kepentingan publik dibandingkan dengan perusahaan kecil. Bagi investor, kebijakan perusahaan akan berimplikasi terhadap prospek *cash flow* dimasa yang akan datang. Sedangkan bagi regulator, akan berdampak terhadap besarnya pajak yang diterima dan efektifitas peran pemberian perlindungan terhadap masyarakat secara umum.

Ukuran perusahaan mengungkapkan seberapa besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan yang mempunyai total aset yang besar akan jauh lebih mudah melakukan diversifikasi dan memiliki resiko kebangkrutan lebih kecil. Pada perusahaan yang lebih besar dengan total aktiva yang banyak cenderung akan lebih berani memakai dana dari pinjaman. Ketika membelanjakan seluruh aktiva, dibandingkan dengan perusahaan dengan ukuran yang lebih kecil, karena perusahaan yang besar sudah memiliki kontrol yang lebih baik, sehingga dapat bersaing dalam pasar.

Perusahaan besar cenderung akan melakukan diversifikasi usaha lebih banyak dari pada perusahaan kecil. Oleh karena itu kemungkinan kegagalan dalam menjalankan usaha atau kebangkrutan akan lebih kecil. Ukuran perusahaan sering dijadikan indikator bagi kemungkinan terjadinya kebangkrutan bagi suatu perusahaan, dimana perusahaan dalam ukuran lebih besar dipandang lebih mampu menghadapi krisis dalam menjalankan usahanya. (Christine et al., 2019)

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah skala ukuran yang dapat dilihat dari jumlah aset pada suatu perusahaan yang menggabungkan semua sumber daya perusahaan yang bertujuan untuk memproduksi barang dan jasa untuk dijual.

2.1.5.2 Jenis Jenis Ukuran Perusahaan

Menurut UU No.2 tahun 2008, mengklasifikasi ukuran perusahaan menjadi 4 yaitu:

1. Usaha mikro yaitu usaha yang dimiliki oleh perorangan yang telah memenuhi kriteria usaha mikro yang telah diatur dalam undang undang ini.
2. Usaha kecil merupakan usaha yang didirikan oleh perorangan yang tidak termasuk kedalam cabang suatu perusahaan yang secara langsung ataupun tidak langsung menjadi bagian milik usaha besar dan menengah yang memenuhi syarat usaha kecil menurut undang undang
3. Usaha menengah usaha yang didirikan oleh perorangan yang tidak termasuk kepada anak perusahaan yang secara langsung maupun tidak langsung menjadi bagian usaha besar ataupun menengah dengan total penjualan tahunan berdasarkan undang undang ini.
4. Usaha besar, merupakan usaha produktif yang didirikan oleh badan usaha dengan total hasil penelitian tahunan lebih besar dibandingkan usaha menengah.

Menurut Undang-undang No.9 Tahun 1995 tentang usaha kecil, perusahaan dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Perusahaan Kecil, merupakan badan hukum yang didirikan di Indonesia yang: (1) memiliki sejumlah kekayaan (total aset) tidak lebih dari Rp. 20 miliar; (2) bukan merupakan afiliasi dan dikendalikan oleh suatu Perusahaan yang bukan Perusahaan menengah/kecil; (3) bukan merupakan reksadana.

2. Perusahaan Menengah/Besar, merupakan kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan usaha. Usaha ini meliputi usaha nasional (milik negara atau swasta) dan usaha asing yang melakukan kegiatan di Indonesia.

2.1.5.3 Indikator Ukuran Perusahaan

Indikator ukuran Perusahaan dapat dilakukan menggunakan dua cara, yaitu:

1. Ukuran Perusahaan = Ln Total Aset. Aset adalah harta kekayaan atau sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Semakin besar aset yang dimiliki, perusahaan dapat melakukan investasi dengan baik dan memenuhi permintaan produk. Hal ini semakin memperluas pangsa pasar yang dicapai.
2. Ukuran Perusahaan = Ln Total Penjualan. Penjualan adalah fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba. Penjualan yang terus meningkat dapat menutup biaya yang keluar pada saat proses produksi sehingga akan meminimalisir resiko *financial distress*.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti, Tahun, Judul	Kesamaan Variabel	Metode Penelitian	Hasil
1.	(Abdillah, 2020) Pengaruh Rasio Leverage, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Financial distress</i> pada Perusahaan Sektor Jasa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016	Ukuran Perusahaan, <i>Financial distress</i>	Metode Penelitian Kuantitatif	Menyimpulkan bahwa Secara parsial variabel leverage berdampak kuat pada <i>financial distress</i> , profitabilitas berdampak kuat pada <i>financial distress</i> ukuran perusahaan tidak berdampak secara kuat pada <i>financial distress</i> .
2.	(Wibowo & Setyo, 2020) Analisis Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, <i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> Terhadap Kondisi <i>Financial distress</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2018	<i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> , <i>Financial distress</i>	Metode Teknik analisis Regresi Logistik	Menyimpulkan bahwa Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>financial distress</i> , Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>financial distress</i> , <i>Operating capacity</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>financial distress</i> , <i>Sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap kondisi <i>financial distress</i> .

3.	(Nadya, 2019) Pengaruh Likuiditas, <i>Operating capacity</i> , Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap <i>Financial distress</i> (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2017)	<i>Operating capacity</i> , Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, <i>Financial distress</i>	Metode Analisis Regresi Logistik	Menyimpulkan Likuiditas berpengaruh negatif terhadap <i>financial distress</i> , <i>Operating capacity</i> berpengaruh negatif terhadap <i>financial distress</i> , Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap <i>financial distress</i> , <i>Sales Growth</i> berpengaruh negatif terhadap <i>financial distress</i> .
4.	(Livia Ramadhani & Khairunnisa, 2019) Pengaruh <i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> , Arus Kas Operasi Terhadap <i>Financial distress</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Pertanian yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017)	<i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> , <i>Financial distress</i>	Metode Penelitian Kuantitatif	Menyimpulkan bahwa <i>operating capacity</i> , <i>sales growth</i> dan arus kas operasi berpengaruh terhadap terjadinya <i>financial distress</i> ,secara parsial <i>operating capacity</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap terjadinya <i>financial distress</i> .
5.	(Asfali, 2019) Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Aktivitas, Pertumbuhann Penjualan Terhadap <i>Financial distress</i> Perusahaan Kimia di Bursa Efek Indonesia	<i>Sales Growth</i> , <i>Financial distress</i>	Metode Statistik Deskriptif	Menyimpulkan bahwa secara simultan return on asset (ROA), current ratio, debt to asset ratio, aktivitas dan <i>Sales Growth</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>financial distress</i> , secara parsial current ratio berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>financial distress</i> .

6.	(Muktisari, 2020) Pengaruh <i>Operating capacity</i> , Leverage, Dan Likuiditas Terhadap <i>Financial distress</i> Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di BEI tahun 2014-2016	<i>Operating capacity</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Financial distress</i>	Teknik Sensus Sampling	Menyimpulkan bahwa secara simultan <i>operating capacity</i> , leverage, dan likuiditas signifikansi mempengaruhi variabel dependen <i>financial distress</i> , sedangkan secara parsial <i>operating capacity</i> yang secara parsial mempengaruhi <i>financial distress</i> . ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi variabel independen <i>operating capacity</i> , leverage, dan likuiditas terhadap <i>financial distress</i> .
7.	(Noviati Uswatun Khasanah et al., 2021) Pengaruh <i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> , Arus Kas Dan Leverage Terhadap <i>Financial distress</i> yang Terdaftar di Bursa efek Indonesia tahun 2015-2020	<i>Operating capacity</i> , <i>Sales growth</i> , <i>Financial distress</i>	Metode Penelitian Kuantitatif	<i>Operating capacity</i> berpengaruh positif terhadap <i>financial distress</i> , karena peningkatan nilai <i>operating capacity</i> dapat diatikan kemampuan perusahaan mengelola asetnya dan penjualan meningkat, <i>Sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>financial distress</i> , karena perusahaan mengalami penurunan penjualan sehingga laba menurun dan berdampak pada kestabilan perusahaan.

8.	(Christine et al., 2019) Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Total Arus Kas dan Ukuran Perusahaan terhadap <i>Financial distress</i> pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014- 2017	Ukuran Perusahaan, <i>Financial distress</i>	Metode Penelitian Kuantitatif	Menyimpulkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Financial distress</i> , Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Financial distress</i> , Total Arus Kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Financial distress</i> , Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>Financial distress</i> .
9.	(Arrum & Wahyono, 2021) Pengaruh <i>Operating capacity</i> , Profitability, Mekanisme Corporate Governance Dan Firm Size Terhadap Kondisi <i>Financial distress</i> Pada Perusahaan Properti, Real Estate, Dan Konstruksi Bangunan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020	<i>Operating capacity</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Financial distress</i>	Metode Analisis Regresi Logistik Ordinal	Menyimpulkan bahwa Variabel <i>operating capacity</i> tidak berpengaruh terhadap kondisi <i>financial distress</i> , Variabel profitability berpengaruh terhadap kondisi <i>financial distress</i> , Variabel kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap kondisi <i>financial distress</i> , Variabel ukuran dewan direksi tidak berpengaruh terhadap kondisi <i>financial distress</i> .

10.	(Handayani et al., 2019) Pengaruh <i>Operating capacity</i> Dan <i>Sales growth</i> Terhadap <i>Financial distress</i> Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating pada Perusahaan Properti dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013- 2017	<i>Operating capacity, Sales growth, Financial distress</i>	Metode Penelitian analisis linier berganda dan Moderated Regression Analysis (MRA)	Menyimpulkan bahwa Variabel <i>operating capacity</i> berpengaruh negatif secara signifikan terhadap <i>Financial distress</i> .Variabel <i>Sales growth</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Financial distress</i> . Variabel Profitabilitas tidak dapat memoderasi pengaruh <i>Operating capacity</i> terhadap <i>Financial distress</i> Variabel Profitabilitas tidak dapat memoderasi pengaruh <i>Sales growth</i> terhadap <i>Financial distress</i>
11.	(Chintya Wangsih et al., n.d.) <i>Influence of leverage, firm size, and sales growth on financial distress</i> (<i>Empirical Study on Retail Trade SubSector Companies Listed in Indonesia Stock Exchange Period 2016-2020</i>)	<i>Firm Size, Sales growth, Financial distress</i>	Metode Penelitian Kuantitatif	Ukuran perusahaan memiliki nilai signifikansi 0,027 (sig < 0,05) dan koefisien regresi B negatif (-0,527) maka Ho ditolak dan Ha diterima, yang berarti ukuran perusahaan sebagian memiliki efek negatif yang berarti pada kesulitan keuangan. <i>Sales Growth</i> memiliki nilai signifikansi 0,655 (sig > 0,05) maka Ho diterima dan Ha ditolak, yang berarti <i>Sales Growth</i> sebagian tidak memiliki efek yang signifikan pada kesulitan keuangan.

12.	(Diah & Putri, 2021) <i>The Effect of Operating Cash Flows, Sales Growth, and Operating capacity in Predicting Financial distress in all manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2017-2019.</i>	<i>Operating capacity, Sales growth, Financial distress</i>	Penelitian Kuantitatif	Hasilnya menunjukkan bahwa arus kas operasional memiliki dampak negatif pada kesulitan keuangan, dan <i>Sales Growth</i> juga memiliki efek negatif pada ketidaknyamanan keuangan, sementara kapasitas operasi memiliki efek positif pada kesukaran keuangan.
13.	(Utama & Setiawati, 2022) <i>Influence of Company Size, Leverage, Sales Growth and Operating capacity on Financial distress in all Real Estate and Property Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2017-2019</i>	<i>Operating capacity, Sales growth, Financial distress</i>	Penelitian Kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan, <i>Sales Growth</i> , dan kapasitas operasional tidak memiliki efek pada kesulitan keuangan. Studi ini menggunakan sampel kelompok 3 tahun, untuk penelitian lebih lanjut diharapkan akan dilakukan periode waktu penelitian tambahan dan menggunakan variabel independen lainnya yang belum dimasukkan dalam studi ini atau faktor lain yang mempengaruhi kesulitan keuangan.

14.	(Agil Krisna Rivanda et al., 2023) <i>The Effect of Liquidity, Leverage, Operating capacity, Profitability, and Sales Growth as Predictors of Financial distress: (Property, Real Estate, and Construction Services Companies Listed on the IDX between 2016 and 2022</i>	<i>Operating capacity, Sales growth, Financial distress</i>	Penelitian Kuantitatif	Hasil statistik dan diskusi tentang peran leverage, kapasitas operasional, dan profitabilitas menunjukkan efek positif dan signifikan pada memprediksi risiko bencana keuangan, sementara likuiditas dan <i>Sales Growth</i> tidak mempengaruhi memprediksikan resiko bencana finansial.
15.	(Giarto & Fachrurrozie, 2020) <i>The Effect of Leverage, Sales Growth, Cash Flow on Financial distress with Corporate Governance as a Moderating Variable in all of basic and chemical sector manufacturing companies listed on the Indonesian Stock Exchange IDX 2013-2017.</i>	<i>Sales growth, Financial distress</i>	Metode penelitian kuantitatif	Hasil menunjukkan bahwa leverage memiliki efek positif yang signifikan terhadap kesulitan keuangan. <i>Sales Growth</i> tidak memiliki efek signifikan pada kesulitan keuangan. Arus kas memiliki efek negatif yang signifikan pada kesulitan keuangan. Pemerintahan perusahaan yang diukur oleh kepemilikan manajerial dapat melemahkan efek positif dari leverage dan memperkuat efek negatif dari <i>Sales Growth</i> terhadap kesulitan keuangan.

2.3 Pengembangan Hipotesis

2.3.1 Pengaruh *Operating capacity* Terhadap *Sales Growth*

Rasio Aktivitas atau yang sering disebut sebagai *operating capacity* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai efektif atau tidaknya perusahaan dalam menggunakan aset-aset guna menghasilkan penjualan. Proksi yang digunakan adalah *total asset turnover* (TATO). Apabila TATO menghasilkan nilai yang tinggi maka perputaran aset lebih cepat sehingga menghasilkan laba dan pemakaian keseluruhan aset dalam menghasilkan penjualan semakin optimal. Semakin tinggi nilai *operating capacity* dan semakin baik kinerja keuangan yang telah dicapai suatu perusahaan maka kemungkinan semakin besar pula *Sales Growth* pada perusahaan tersebut (Noviati Uswatun Khasanah et al., 2021)

H1: Diduga adanya pengaruh signifikan *operating capacity* terhadap *sales growth*

2.3.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Sales Growth*

Ukuran perusahaan diukur menggunakan logaritma natura dari *total asset* yang dimiliki perusahaan. hal ini dikarenakan besar atau kecilnya suatu perusahaan dapat dilihat dari jumlah asetnya. Hal ini dikarenakan besar atau kecilnya suatu perusahaan dapat dilihat dari jumlah asetnya. Perusahaan besar memiliki risiko yang lebih rendah daripada perusahaan kecil hal ini dikarenakan perusahaan besar mempunyai kontrol yang lebih baik (*greater control*) terhadap kondisi pasar. Sehingga mampu menghadapi persaingan ekonomi dan lebih mudah dalam hal memperoleh sumber pendanaan. semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan akan memberi dampak meningkatnya pertumbuhan pada perusahaan di masa depan,

sehingga perusahaan dapat menghasilkan banyak laba dan terhindar dari permasalahan keuangan.

Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Hal ini menunjukkan semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan akan memberi dampak semakin meningkatnya kemampuan dalam melunasi kewajiban perusahaan di masa depan, sehingga perusahaan dapat menghindari permasalahan keuangan. Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh (Christine et al., 2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap *financial distress*.

H2: Diduga adanya pengaruh signifikan ukuran Perusahaan terhadap *Sales Growth*.

2.3.3 Pengaruh Operating capacity Terhadap Financial distress

Operating capacity adalah rasio pengukur keefektifitas dan efisiensi suatu perusahaan mengelola aset perusahaan. Semakin efisien perusahaan dalam mengelola asset maka semakin besar peluang perusahaan terhindar dari *financial distress*, hal ini sejalan dengan teori sinyal yang mengungkapkan *operating capacity* yang tinggi menunjukkan sinyal yang positif bagi stakeholder, karena perusahaan di anggap mampu mengelola asetnya dengan baik untuk meningkatkan penjualan. (Noviati Uswatun Khasanah et al., 2021)

Operating capacity yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan sudah berhasil dalam memasarkan produknya, sehingga akan membuat penjualan menjadi meningkat dan hal tersebut juga mampu menaikkan keuntungan yang didapatkan

oleh perusahaan. Semakin tinggi tingkat *operating capacity* suatu perusahaan maka tingkat *financial distress* nya akan semakin rendah, karena perusahaan mampu menghasilkan keuntungan. Pada penelitian yang dilakukan (Arrum & Wahyono, 2021) menyatakan bahwa *operating capacity* berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

H3: Diduga adanya pengaruh signifikan *operating capaciting* terhadap *financial distress*.

2.3.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Financial distress*

Ukuran suatu perusahaan menggambarkan seberapa besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Perusahaan yang memiliki total aset yang besar menunjukkan sinyal yang positif terhadap kreditur karena perusahaan akan mudah melakukan diversifikasi dan mampu melunasi kewajiban di masa depan, sehingga perusahaan dapat menghindari terjadinya *financial distress*. (Abdillah, 2020)

Perusahaan dengan skala besar mempunyai risiko yang lebih rendah dari pada perusahaan skala kecil hal ini dikarenakan perusahaan besar mempunyai kontrol yang lebih baik dan lebih terstruktur terhadap kondisi pasar. Sehingga bisa dan siap untuk menghadapi persaingan ekonomi dan jauh lebih mudah dalam hal mendapatkan sumber pendanaan perusahaanya.

Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Hal ini menunjukkan semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan akan memberi dampak semakin meningkatnya kemampuan dalam melunasi kewajiban perusahaan

di masa depan, sehingga perusahaan dapat menghindari permasalahan keuangan. Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh (Christine et al., 2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap *financial distress*.

H4: Diduga adanya pengaruh signifikan ukuran perusahaan terhadap *financial distress*.

2.3.5 Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Financial distress*

Sebuah perusahaan dengan *Sales Growth* yang positif berarti memberikan sinyal yang positif pula bagi semua pihak sebab perusahaan mempunyai kecenderungan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dan dapat menurunkan potensi terjadinya kondisi *financial distress*. (Almira et al., 2020)

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Rita Kusumawati & Krisma, 2019) menyatakan bahwa *Sales Growth* memiliki pengaruh negatif terhadap *financial distress*. Semakin tinggi *Sales Growth* maka kemungkinan *financial distress* yang akan dialami perusahaan akan semakin menurun. Sebaliknya semakin rendah *Sales Growth* maka kemungkinan *financial distress* yang akan dialami perusahaan akan semakin meningkat.

H5: Diduga adanya pengaruh signifikan *Sales Growth* terhadap *financial distress*.

2.3.6 Pengaruh *Operating capacity* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening Terhadap *Financial distress*

Sales growth dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur tingkat keberhasilan dari suatu investasi yang dilakukan pada tahun lalu, oleh karena itu dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan perusahaan pada masa yang akan datang. *Sales growth* yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dari hasil penjualan yang terjadi pada suatu periode ditandai dengan adanya *Sales Growth* setiap periodenya pada perusahaan tersebut. Hal tersebut menjadi sinyal bagi investor maupun kreditur karena *sales growth* perusahaan yang tinggi maka akan mempengaruhi aset dan laba perusahaan. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat semakin kecil kemungkinan pula perusahaan mengalami *Financial distress*. Hasil pengujian (Handayani et al., 2019) menyimpulkan bahwa *Operating capacity* memiliki pengaruh signifikan terhadap *Financial distress*.

Penelitian tentang hubungan *operating capacity* terhadap *financial distress* yang dilakukan oleh (Nadya, 2019) menunjukkan bahwa *operating capacity* berpengaruh secara signifikan kearah negatif terhadap *financial distress*. Hal ini membuktikan bahwa semakin tinggi nilai *operating capacity* dan semakin baik kinerja keuangan yang telah dicapai suatu perusahaan maka semakin kecil pula kemungkinan perusahaan itu mengalami kesulitan keuangan atau *financial distress*.

H6: Diduga adanya pengaruh *operating capacity* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *financial distress*.

2.3.7 Pengaruh Ukuran Perusahaan dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening Terhadap *Financial distress*

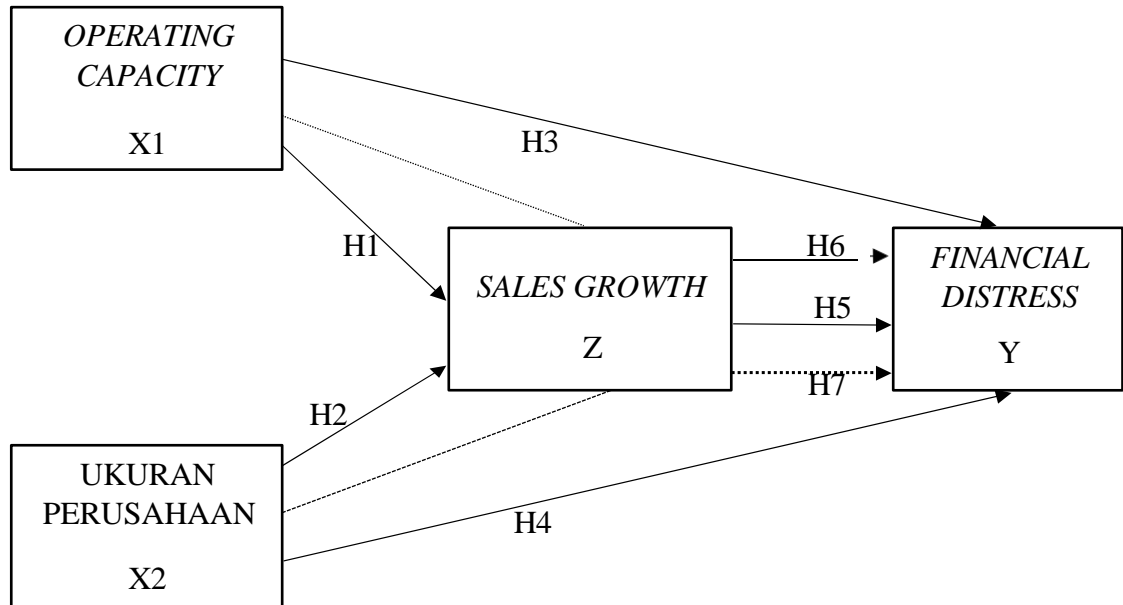
Menurut (Nadya, 2019) Dari segi modal, perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan yang besar berarti memiliki aset yang besar, perusahaan tersebut memiliki struktur modal yang kuat karena pembiayaan operasional perusahaan dari aktivitya bukan dari hutang. Perusahaan besar yang diukur dengan aset yang besar memiliki banyak konsekuensi, dimana perusahaan mampu menciptakan laba lebih besar Sehingga pertumbuhan perusahaanny besar, sehingga perusahaan mampu menyelesaikan hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang sehingga perusahaan mampu terhindar dari *financial distress*.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Nadya, 2019) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Semakin besar ukuran perusahaan maka kemungkinan *financial distress* (kesulitan keuangan) yang akan dialami perusahaan akan semakin menurun. Sebaliknya semakin kecil ukuran perusahaan maka kemungkinan *financial distress* (kesulitan keuangan) yang akan dialami perusahaan akan semakin meningkat.

H7: Diduga adanya pengaruh ukuran perusahaan dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening terhadap *financial distress*.

2.4. Kerangka Pikir

Berdasarkan pengembangan hipotesis diatas, maka kerangka pikir dalam penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Pikir

2.5 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pikir diatas, maka hipotesis penelitiannya sebagai berikut:

H1 : Diduga *Operating capacity* berpengaruh signifikan terhadap Sales growth pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H2 : Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *Sales Growth* pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H3 : Diduga *Operating capacity* berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H4 : Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H5 : Diduga *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H6 : Diduga *Operating capacity* berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

H7 : Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur di Bei tahun 2018 - 2022

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2018-2022. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder. Data diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan melalui website www.idx.co.id yang menyediakan data mengenai variabel penelitian, yaitu *Operating Capacity*, Ukuran Perusahaan, *Sales Growth*, dan *Financial Distress*.

3.2 Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan perencanaan dalam penelitian berupa penjelasan secara rinci mengenai keseluruhan rencana penelitian dimulai dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan, gambaran secara sistematis hubungan antara variabel, perumusan hipotesis sampai rancangan analisis data yang diungkapkan.

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI tahun 2018-2022 yang telah dipublikasikan melalui media perantara atau secara tidak langsung berupa buku, catatan, jurnal ataupun internet. Penelitian ini memiliki dua variabel independen yakni *Operating Capacity* dan ukuran perusahaan. Selanjutnya satu variabel dependen yaitu *Financial Distress*, dan satu variabel intervening yaitu *Sales Growth*. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mengetahui dan mengestimasi pengaruh dari variabel *Operating*

Capacity dan ukuran perusahaan terhadap *Financial Distress* dengan *Sales Growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.

3.3 Definisi Operasional Variabel

3.3.1 Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau memiliki hasil karena variabel bebas. Variabel dependen pada penelitian ini adalah *Financial Distress*. *Financial Distress* merupakan kondisi perusahaan yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban dengan pendapatan yang tidak dapat menutupi total biaya sehingga perusahaan mengalami kerugian (Muktisari, 2020) Perusahaan yang mengalami *Financial Distress* merupakan perusahaan yang Interest coverage ratio lebih dari 1.

Dalam penelitian ini *Financial Distress* diukur dengan menggunakan Interest Coverage Ratio (ICR) dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{ICR} = \text{Laba usaha} : \text{Beban Bunga}$$

3.3.2 Variabel Independen (X)

Variabel Independen atau variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi suatu faktor yang diukur atau dipilih oleh seorang peneliti untuk mengetahui hubungan antara fenomena yang diamati. Variabel independen adalah variabel variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel Independen pada penelitian ini adalah *Operating Capacity* dan ukuran perusahaan.

3.3.2.1 Variabel X1

Operating Capacity adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan mengelola perputaran aset sehingga memberikan kas bagi perusahaan. *Operating Capacity* juga dikenal dengan rasio perputaran total aktiva (total asset turnover ratio) dengan cara membagi penjualan dengan jumlah aktiva (Octaviani & Abbas, 2020). Adapun rumus total asset turn over ratio yaitu:

$$\text{Total asset turn over} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total aset}}$$

3.3.2.2 Variabel X2

Ukuran perusahaan memberikan gambaran seberapa besar total aset yang dimiliki perusahaan. Jika perusahaan memiliki total aset yang besar maka perusahaan akan semakin mampu dalam melunasi kewajiban di masa depan, sehingga perusahaan dapat terhindar dari permasalahan keuangan. Variabel ukuran perusahaan pada penelitian ini dihitung dengan menggunakan nilai total aset perusahaan yang kemudian total aset perusahaan diubah kedalam bentuk logaritma natural $\text{Ln}(\text{total asset})$ (Octaviani & Abbas, 2020)

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln Total Aset}$$

3.3.3 Variabel Intervening (Z)

Menurut (Sugiono, 2019) Variabel Intervening adalah variabel yang secara teoritis mempengaruhi hubungan antara variabel independen dengan dependen menjadi hubungan yang tidak langsung dan dapat diamati dan diukur. *Sales Growth* membuktikan bagaimana kemampuan perusahaan dalam menambah penjualan dari waktu ke waktu. Menurut (Wibowo & Setyo, 2020). *Sales Growth*

yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dari hasil penjualan yang terjadi selama periode tertentu pada perusahaan tersebut.

Sales Growth menunjukkan angka yang rendah dapat menyebabkan perusahaan mengalami kondisi *Financial Distress* karena penjualan yang turun dari periode lalu sehingga dapat mempengaruhi aset, laba, dan hutang perusahaan. Cara pengukurannya adalah dengan membandingkan penjualan pada tahun ke t setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya terhadap penjualan pada periode sebelumnya.

$$SG = \frac{st - (st-1)}{st-1}$$

Keterangan:

St : penjualan pada tahun ke t .

St-1: penjualan pada periode sebelumnya.

Tabel 3.1 Operasional Pengukuran Variabel

No	Variabel	Indikator	Sumber
1.	<i>Financial Distress</i> (Y)	ICR = Laba Usaha : Beban bunga	(Muktisari, 2020)
2.	<i>Operating Capacity</i> (X1)	TATO = $\frac{Sales}{Total\ aset}$	(Livia Ramadhani & Khairunnisa, 2019)
3.	Ukuran Perusahaan (X2)	Uk. Perusahaan = Ln Total Aset	(Amanda & Tasman, 2019)
4.	<i>Sales Growth</i> (Z)	SG = $\frac{st - (st-1)}{st-1}$	(Novyarni & Dewi, 2020)

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi terdiri atas objek maupun subyek yang memiliki kualitas serta ciri-ciri tertentu yang ditetapkan oleh periset untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain (Octaviani & Abbas, 2020). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI (Bursa Efek Indonesia) periode tahun 2018 sampai dengan 2022. Jumlah populasi penelitian ini adalah 103 perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.

3.4.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi, sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI, dengan menggunakan metode purposive sampling yaitu penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu sesuai dengan yang dikehendaki oleh peneliti (Octaviani & Abbas, 2020).

Adapun kriteria-kriteria yang dipilih dalam penentuan sampel adalah :

- a. Perusahaan Manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak tahun 2018-2022.
- b. Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang mempublikasikan laporan tahunan atau annual report periode 2018-

2022 secara lengkap.

- c. Menyediakan laporan keuangan menggunakan mata uang Rupiah.
- d. Mempunyai data lengkap terkait dengan variabel-variabel yang digunakan.

Tabel 3.2 Kriteria Penarikan Sampel

No	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan Manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak tahun 2018-2022.	103
2.	Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang mempublikasikan laporan tahunan atau annual report periode 2018-2022 secara lengkap.	(38)
3.	Menyediakan laporan keuangan menggunakan mata uang Rupiah	(14)
4.	Mempunyai data lengkap terkait dengan variabel-variabel yang digunakan	(18)
Sampel Penelitian		33
Total Sampel Penelitian 33*5 tahun penelitian =165		165

Sumber : Hasil Pengumpulan Data (www.idx.co.id) & (www.idnfinancials.com)

Berdasarkan pada kriteria sampel tersebut Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi berjumlah 33 perusahaan.

Tabel 3. 3 Daftar Sampel Perusahaan

No.	Kode	Nama Perusahaan
1.	MYRA	Mayora Indah Tbk
2.	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk
3.	KLBF	Kalbe Farma Tbk
4.	WIIM	Wismilak Inti Makmur Tbk
5.	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk
6.	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.
7.	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk
8.	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk
9.	GGRM	Gudang Garam Tbk
10	COCO	Wahana Interfood Nusantara Tbk
11.	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
12	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk
13.	STTP	Siantar Top Tbk
14.	ULTJ	Utra Jaya Milk & Trading Company Tbk
15.	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk
16.	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk
17.	SKLT	Sekar laut Tbk
18.	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk
19.	KAEF	Kimia Farma Tbk
20.	MERK	Merck Indonesia Tbk
21.	PYFA	Pyridam Farma Tbk
22.	KINO	Kino Indonesia Tbk

23.	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk
24.	UNVR	Unilever Indonesia Tbk
25.	EPMT	Enseal Putera Megatrading Tbk
26.	SDPC	Millenium Pharmacon Internasional Tbk
27.	AALI	Astra Agro Lestari Tbk
28.	ADES	Akasha Wira Internasional Tbk
29.	TGKA	Tigaraksa Satria Tbk
30.	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk
31.	DSFI	Dharma Samudra Fishing Industries Tbk
32.	DSNG	Dharma Satya Nusantara Tbk
33.	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk

Sumber : www.idx.co.id

3.5 Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder. Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip. Metode studi pustaka dilakukan dengan mengolah literatur, artikel, jurnal, buku, dan lain-lain. Sedangkan metode dokumentasi dilakukan berupa pengumpulan data sekunder dengan cara mengunduh data laporan tahunan dan laporan keuangan dari Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id) dan (www.idnfinancials.com). Metode penelitian kuantitatif yaitu data penelitian berupa angka- angka dan analisisnya menggunakan statistik.

3.6 Teknik Analisis Data

Untuk mencapai tujuan penelitian, maka peneliti menggunakan analisis statistik, dengan menggunakan program SPSS versi 23. Yang mengukur pengaruh antara variabel bebas (*independent variable*), variabel terikat (*dependent variable*), dan variabel intervening.

3.6.1 Teknik Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Statistik deskriptif memberikan deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, minimum, maksimum . Analisis deskriptif pada penelitian ini adalah masalah yang berkaitan dengan *Financial Distress* (Y), *Operating Capacity* (X1), Ukuran Perusahaan (X2) dan *Sales Growth* (Z)

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Pada penelitian ini menggunakan Uji asumsi klasik yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi.

3.6.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam regresi variabel independen dan dependen atau keduanya berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilaksanakan untuk melihat normal atau tidaknya pendistribusian dari masing-masing variabel penelitian (Utami et al., 2021). Uji normalitas data dilakukan dengan pengujian non-parametrik yang disebut dengan metode

Kolmogorov-Smirnov (K-S) yang terdapat pada pada program SPSS untuk memastikan data berdistribusi normal. Distribusi data dapat dikatakan normal apabila signifikan $> 0,05$.

3.6.2.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditentukan adanya toleransi antar variabel bebas (independen). Jika variabel independen saling berkorelasi maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel Ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol.

Uji multikolinieritas dapat dideteksi dengan menggunakan nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Tolerance mengukur variabel bebas yang dipilih dan tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai tolerance yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena $VIF = 1/tolerance$). Nilai cutoff yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah nilai tolerance $> 0,10$ atau sama dengan VIF dibawah 10 (Simanjuntak et al., 2020)

3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan yang lain tetap. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Grafik plot yaitu cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas (Simanjuntak et al., 2020)

3.6.2.4 Uji Autokorelasi

Menurut (Rahmadiani, 2021) Uji autokorelasi memiliki tujuan untuk menguji apakah terdapat korelasi atau hubungan antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan problem autokorelasi. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Autokorelasi merupakan korelasi antara observasi yang disusun menurut urutan waktu. Untuk melakukan uji autokorelasi, maka dalam penelitian ini menggunakan uji statistic Durbin-Watson (uji DW). Ketentuan yang digunakan dalam uji Durbin-Watson sebagai berikut:

- a. $DW < -2$ = autokorelasi positif
- b. $DW -2$ sampai $+2$ = tidak terdapat autokorelasi
- c. $DW > + 2$ =terdapat autokorelasi yang negatif

3.7 Analisis Regresi Linear Berganda

Dalam hal ini untuk variabel independennya adalah Operating dan Ukuran Perusahaan serta variabel dependennya adalah Financial distress serta Sales Growth (*Sales Growth*) sebagai variabel intervening. Alat pengolahan data menggunakan SPSS 23. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen maka digunakan model regresi linear berganda (multiple linier regression method), yang dirumuskan sebagai berikut :

$$Z = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 Z + e$$

Dimana:

Y = Financial distress

a = Konstanta, yaitu jika X_1 dan $X_2=0$

$b_1 b_2 b_3$ = Koefisien regresi, yaitu nilai peningkatan atau penurunan variabel Y yang didasarkan pada variabel X_1 dan X_2

X_1 = Operating Capacity

X_2 = Ukuran perusahaan

Z = Sales Growth (*Sales Growth*)

E = Error

3.8 Uji Hipotesis

3.8.1 Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan dan mempengaruhi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Jika variabel $R^2 = 0$ berarti menunjukkan tidak adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, jika R^2 semakin mendekati satu

menunjukkan semakin besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dan sebaliknya jika R^2 mendekati nol, maka semakin kecil pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Rahmadiani, 2021)

3.8.2 Uji Kelayakan Model (Uji F)

Menurut (Rahmadiani, 2021) Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah dalam penelitian yang dilakukan untuk mengidentifikasi kelayakan model regresi yang diestimasi. Uji F dilakukan dengan melihat nilai signifikan 0,05 dengan cara sebagai berikut:

- a) Jika nilai signifikan $> 0,05$, maka secara simultan variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Jika nilai signifikan $< 0,05$, maka secara simultan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.8.3 Uji Statistik (Uji t)

Uji t dilakukan untuk menguji seberapa jauh pengaruh satu variabel independen dan variabel moderasi secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan signifikansi level 0,05 ($\alpha=5\%$) (Rahmadiani, 2021). Penerimaan atau penolakan hipotesis dilakukan dengan kriteria:

- a) Jika nilai signifikan $> 0,05$, maka secara parsial variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

- b) Jika nilai signifikan $< 0,05$, maka secara parsial variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.9 Analisis Jalur (Path Analysis)

Analisis Jalur (Path Analysis) adalah keterkaitan hubungan pengaruh antara variabel bebas, variabel intervening dan variabel terikat dimana peneliti mendefinisikan secara jelas bahwa suatu variabel akan menjadi penyebab variabel lainnya. Model analisis jalur dalam penelitian ini dapat diuraikan dalam persamaan dua struktur sebagai berikut:

$$Z = p_{ZX1} + p_{ZX2} + e_1$$

$$Y = p_{YX1} + p_{YX2} + p_{YZ} + e_2$$

Keterangan:

$Y = \textit{Financial Distress}$

$Z = \textit{Sales Growth}$

$A = \textit{Konstanta}$

$p = \textit{Koefisiensi regresi masing masing variabel}$

$X1 = \textit{Operating Capacity}$

$X2 = \textit{Ukuran Perusahaan}$

$e_1 = \textit{Faktor lain yang mempengaruhi Sales Growth}$

e_2 = Faktor lain yang mempengaruhi Financial Distress

Pengujian pengembangan hipotesis dapat dilihat dari tingkat signifikansi hubungan kualitas antar variabel dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika probabilitas $< 0,05$, maka terdapat pengaruh secara signifikan variabel Independen terhadap variabel Dependen, sehingga hipotesis diterima.
2. Jika probabilitas $> 0,05$, maka tidak terdapat pengaruh secara signifikan variabel Independen terhadap variabel Dependen, sehingga hipotesis ditolak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Bursa Efek Indonesia

Dalam situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu *Indonesia Stock Exchange* dijelaskan mengenai Bursa Efek Indonesia dan Pasar Modal Bursa Efek adalah sistem yang terorganisir dengan mekanisme resmi untuk mempertemukan penjual dan pembeli sekuritas secara langsung atau melalui wakil-wakilnya. Bursa Efek Indonesia adalah salah satu bursa saham yang dapat memberikan peluang investasi dan sumber pembiayaan dalam upaya membangun perekonomian nasional.

Secara historis pasar modal telah hadir jauh sebelum Indonesia merdeka. Pasar modal atau bursa efek telah hadir sejak jaman kolonial Belanda dan tepatnya pada tahun 1912 di Batavia. Pasar modal ketika itu didirikan oleh pemerintah Hindia Belanda untuk kepentingan pemerintah kolonial atau VOC.

Meskipun pasar modal telah ada sejak tahun 1912, perkembangan dan pertumbuhan pasar modal tidak berjalan seperti yang diharapkan, bahkan pada beberapa periode kegiatan pasar modal mengalami kevakuman. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor seperti perang dunia ke I dan II, perpindahan kekuasaan dari pemerintah kolonial kepada pemerintah Republik Indonesia, dan berbagai kondisi yang menyebabkan operasi bursa efek tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya. Pemerintah Republik Indonesia mengaktifkan kembali

pasar modal pada tahun 1977, dan beberapa tahun kemudian pasar modal mengalami pertumbuhan seiring dengan berbagai insentif dan regulasi yang dikeluarkan pemerintah.

Secara singkat, tonggak perkembangan pasar modal di Indonesia dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.1 Sejarah Bursa Efek Indonesia

Desember 1921	Bursa Efek pertama di Indonesia dibentuk di Batavia oleh Pemerintah Hindia Belanda.
1914-1918	Bursa Efek di Batavia ditutup selama Perang Dunia I.
1925-1942	Bursa Efek di Jakarta dibuka kembali bersama dengan Bursa Efek di Semarang dan Surabaya.
Awal tahun 1939	Karena isu politik (Perang Dunia II) Bursa Efek di Semarang dan Surabaya ditutup.
1942-1952	Bursa Efek di Jakarta ditutup kembali selama Perang Dunia II.
1956	Program nasionalisasi perusahaan Belanda. Bursa Efek semakin tidak aktif.
1956-1977	Perdagangan di Bursa Efek vakum.

10 Agustus 1977	Bursa Efek diresmikan kembali oleh Presiden Soeharto. BEJ dijalankan dibawah BAPEPAM (Badan Pelaksana Pasar Modal). Pengaktifan kembali pasar modal ini juga ditandai dengan go publik PT Semen Cibinong sebagai emiten pertama.
1977-1987	Perdagangan di Bursa Efek sangat lesu. Jumlah emiten hingga 1987 baru mencapai 24. Masyarakat lebih memilih instrumen perbankan dibandingkan instrumen Pasar Modal.
1987	Ditandai dengan hadirnya Paket Desember 1987 (PAKDES 87) yang memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk melakukan Penawaran Umum dan investor asing menanamkan modal di Indonesia.
1988-1990	Paket deregulasi dibidang Perbankan dan Pasar Modal diluncurkan. Pintu BEJ terbuka untuk asing. Aktivitas bursa terlihat meningkat.
2 Juni 1988	Bursa Paralel Indonesia (BPI) mulai beroperasi dan dikelola oleh Persatuan Perdagangan Uang dan Efek (PPUE), sedangkan organisasinya terdiri dari broker dan dealer.

Desember 1988	Pemerintah mengeluarkan Paket Desember 88 (PAKDES 88) yang memberikan kemudahan perusahaan untuk <i>go public</i> dan beberapa kebijakan lain yang positif bagi pertumbuhan pasar modal.
16 Juni 1989	Bursa Efek Surabaya (BES) mulai beroperasi dan dikelola oleh Perseroan Terbatas milik swasta yaitu PT Bursa Efek Surabaya.
13 Juli 1992	Swastanisasi BEJ. BAPEPAM berubah menjadi Badan Pengawas Pasar Modal. Tanggal ini diperingati sebagai HUT BEJ.
22 Mei 1995	Sistem Otomasi perdagangan di BEJ dilaksanakan dengan sistem computer JATS (Jakarta Automated Trading Systems).
10 November 1995	Pemerintah mengeluarkan Undang –Undang No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal. Undang-Undang ini mulai diberlakukan mulai Januari 1996
1995	Bursa Paralel Indonesia merger dengan Bursa Efek Surabaya
2000	Sistem Perdagangan Tanpa Warkat (<i>scripless trading</i>) mulai diaplikasikan di pasar modal Indonesia.
2002	BEJ mulai mengaplikasikan sistem perdagangan jarak jauh (<i>remote trading</i>).

2007	Penggabungan Bursa Efek Surabaya (BES) ke Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan berubah nama menjadi Bursa Efek Indonesia (BEI).
2 Maret 2009	Peluncuran Perdana Sistem Perdagangan Baru PT Bursa Efek Indonesia: JATS-NextG.

4.1.2 Visi dan Misi Bursa Efek Indonesia

1. Visi Bursa Efek Indonesia (BEI) :

Visi bursa yang kompetitif dengan kredibilitas tingkat dunia.

2. Misi Bursa Efek Indonesia (BEI) :

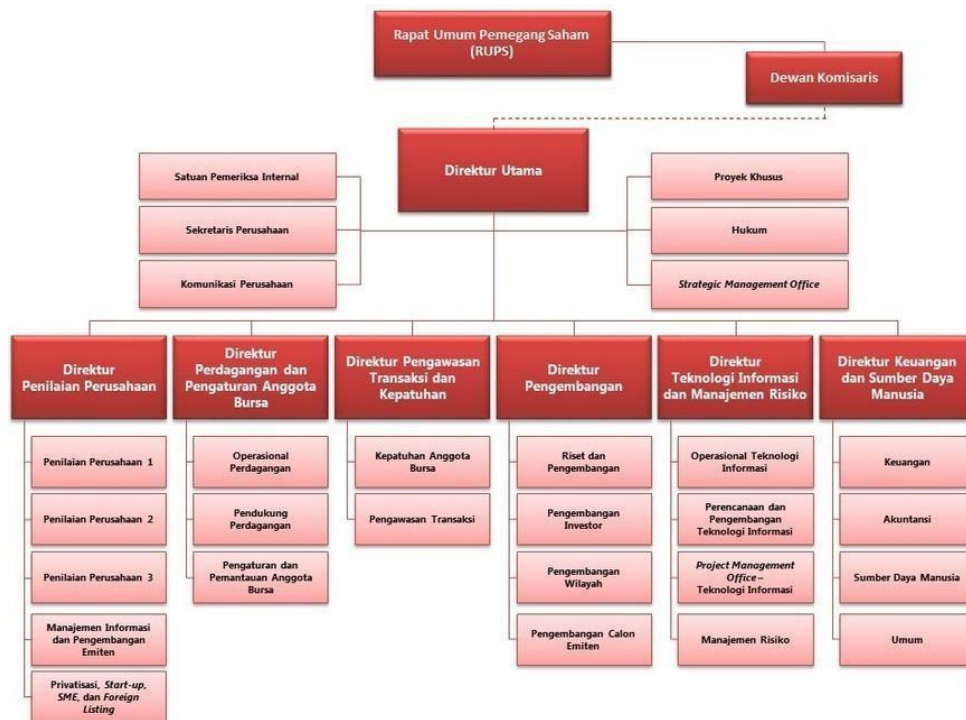
Membangun bursa efek yang mudah diakses dan memfasilitasi mobilisasi dana jangka panjang. Untuk seluruh ini industri dan semua segala bisnis perusahaan. Tidak hanya di Jakarta tapi di seluruh Indonesia. Tidak hanya bagi institusi, tapi juga bagi individu yang memenuhi kualifikasi mendapatkan pemerataan melalui kepemilikan. Serta meningkatkan reputasi Bursa Efek Indonesia, melalui pemberian layanan yang berkualitas dan konsisten kepada seluruh *stakeholders* perusahaan.

4.1.3 Struktur Organisasi Bursa Efek Indonesia

Struktur organisasi merupakan elemen penting untuk menjalankan aktivitas perusahaan yang menggambarkan hubungan wewenang dan tanggung jawab bagi setiap sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas, maka seluruh aktivitas perusahaan dapat dilaksanakan

dengan baik dan mengarah pada tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Berikut ini Struktur organisasi yang ada di Bursa Efek Indonesia.



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bursa Efek Indonesia

Sumber : www.idx.co.id

Dari gambar 4.1 dapat dijelaskan bahwa RUPS adalah organ perusahaan yang memegang kekuasaan yang paling tinggi dalam perseroan. Dewan komisaris bertugas melakukan pengawasan dan memberikan nasihat kepada Direksi. Direktur utama merupakan orang yang berwenang menetapkan suatu kebijaksanaan organisasi yang diberikan oleh dewan komisaris.

4.2 Gambaran Umum Perusahaan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2018-

2022. Perusahaan yang menjadi sampel sebanyak 33 perusahaan yang dipilih dengan metode *purposive sampling*. Berikut daftar perusahaan yang menjadi sampel dalam penelitian ini :

Tabel 4.2 Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang dijadikan sampel penelitian

No.	Kode	Nama Perusahaan
1.	MYRA	Mayora Indah Tbk
2.	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk
3.	KLBF	Kalbe Farma Tbk
4.	WIIM	Wismilak Inti Makmur Tbk
5.	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk
6.	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.
7.	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk
8.	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk
9.	GGRM	Gudang Garam Tbk
10	COCO	Wahana Interfood Nusantara Tbk
11.	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
12	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk
13.	STTP	Siantar Top Tbk
14.	ULTJ	Ultra Jaya Milk & Trading Company Tbk
15.	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk
16.	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk
17.	SKLT	Sekar laut Tbk

18.	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk
19.	KAEF	Kimia Farma Tbk
20.	MERK	Merck Indonesia Tbk
21.	PYFA	Pyridam Farma Tbk
22.	KINO	Kino Indonesia Tbk
23.	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk
24.	UNVR	Unilever Indonesia Tbk
25.	EPMT	Enseal Putera Megatrading Tbk
26.	SDPC	Millenium Pharmacon Internasional Tbk
27.	AALI	Astra Agro Lestari Tbk
28.	ADES	Akasha Wira Internasional Tbk
29.	TGKA	Tigaraksa Satria Tbk
30.	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk
31.	DSFI	Dharma Samudra Fishing Industries Tbk
32.	DSNG	Dharma Satya Nusantara Tbk
33.	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk

Sumber: www.idx.co.id

4.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Tabel deskriptif menjelaskan variabel dependen (Y) yaitu *Financial distress*, variabel independent (X) yaitu *Operating capacity*, Ukuran Perusahaan dan variabel intervening yaitu *sales growth (sales growth)*. Berikut ini adalah hasil olahan data mengenai statistik deskriptif dengan sampel seluruh Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI.

Tabel 4.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Operating capacity	165	.28	4.46	1.2686	.74905
Ukuran Perusahaan	165	25.82	32.83	29.1968	1.68513
Financial distress	165	.10	53826.41	613.3455	4694.52288
Sales growth	165	-12.96	125.98	1.1595	10.20200
Valid N (listwise)	165				

Hasil olah data SPSS, 2024

Dari tabel 4.3 diatas menggambarkan deskripsi variabel-variabel statistik dalam penelitian ini. Minimum adalah nilai terkecil dari suatu rangkaian pengamatan, maksimum adalah nilai terbesar dari suatu rangkaian pengamatan data, *mean* (rata-rata) adalah hasil penjumlahan nilai seluruh data dibagi dengan banyaknya data, sementara standar deviasi adalah akar dari jumlah kuadrat dari selisih nilai data dengan rata-rata dibagi dengan banyaknya data.

Dari tabel statistik deskriptif di atas dapat dilihat bahwa jumlah data berjumlah 165 Nilai minimum untuk *Operating capacity* adalah sebesar 0,28 dan nilai maksimumnya sebesar 4,46. Rata- rata yang didapatkan sebesar 1,2686 dan standar deviasi sebesar 0,74905, artinya terjadi penyimpangan *Operating capacity* terhadap nilai rata-ratanya sebesar 0,74905. Data dalam variabel ini cukup baik karena nilai rata-rata masih berada di atas standar deviasi.

Variabel Ukuran Perusahaan dari tabel diatas menunjukkan nilai minimum sebesar 25,82 dan nilai maksimum sebesar 32,83. Rata-rata yang didapatkan sebesar 29,1968 dengan standar deviasi sebesar 1,68513, artinya terjadi

penyimpangan Ukuran Perusahaan terhadap nilai rata-ratanya sebesar 29,1968. Data dalam variabel ini cukup baik karena nilai rata-rata masih berada di atas standar deviasi.

Variabel *Financial distress* dari tabel diatas menunjukkan nilai minimum yaitu sebesar 0,10 dan nilai maksimum sebesar 53826,91. Rata-rata yang didapatkan sebesar 613,3455 dengan standar deviasi sebesar 4694,52288, artinya terjadi penyimpangan *Financial distress* terhadap nilai rata-ratanya 613,3455.

Variabel *Sales growth (Sales growth)* dari tabel diatas menunjukkan nilai minimum yaitu sebesar -12,96 dan nilai maksimum sebesar 125,98. Rata-rata yang didapatkan sebesar 1,1595 dengan standar deviasi sebesar 10,20299, artinya terjadi penyimpangan *Sales growth* terhadap nilai rata-ratanya sebesar 1,1595.

4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik

4.4.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* yang dapat dilihat apabila nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* lebih besar dari 0,05. Hasil dari uji normalitas dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Tabel 4.4 Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		105	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	1.91054488	
Most Extreme Differences	Absolute	.080	
	Positive	.080	
	Negative	-.054	
Test Statistic		.080	
Asymp. Sig. (2-tailed)		.092 ^c	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.486 ^d	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.473
		Upper Bound	.499

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil olah data SPSS, 2024

Dari tabel 4.4 dapat dilihat bahwa hasil Uji Normalitas menyatakan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,092 sedangkan tingkat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini telah berdistribusi normal karena nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* lebih besar dari 0,05 ($0,092 > 0,05$).

4.4.2 Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dalam penelitian ini dapat dilihat melalui nilai *tolerance* dan VIF. Hasil dari uji Multikolinearitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4. 5 Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693		
Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000	.932	1.073
Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470	.973	1.028
Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002	.957	1.045

a. Dependent Variable: Financial distress
Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan nilai pada tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* setiap variabel lebih kecil < 1 dan memiliki nilai VIF < 10 , sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas pada data penelitian ini.

4.4.3 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi pada penelitian ini menggunakan Uji Durbin Watson. Model regresi bebas dari autokorelasi jika nilai Durbin-Watson berada di antara -2 dan +2. Hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 6 Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.419 ^a	.175	.158	1.78448	.727

a. Predictors: (Constant), *Sales growth*, Ukuran Perusahaan, *Operating capacity*

b. Dependent Variable: *Financial distress*

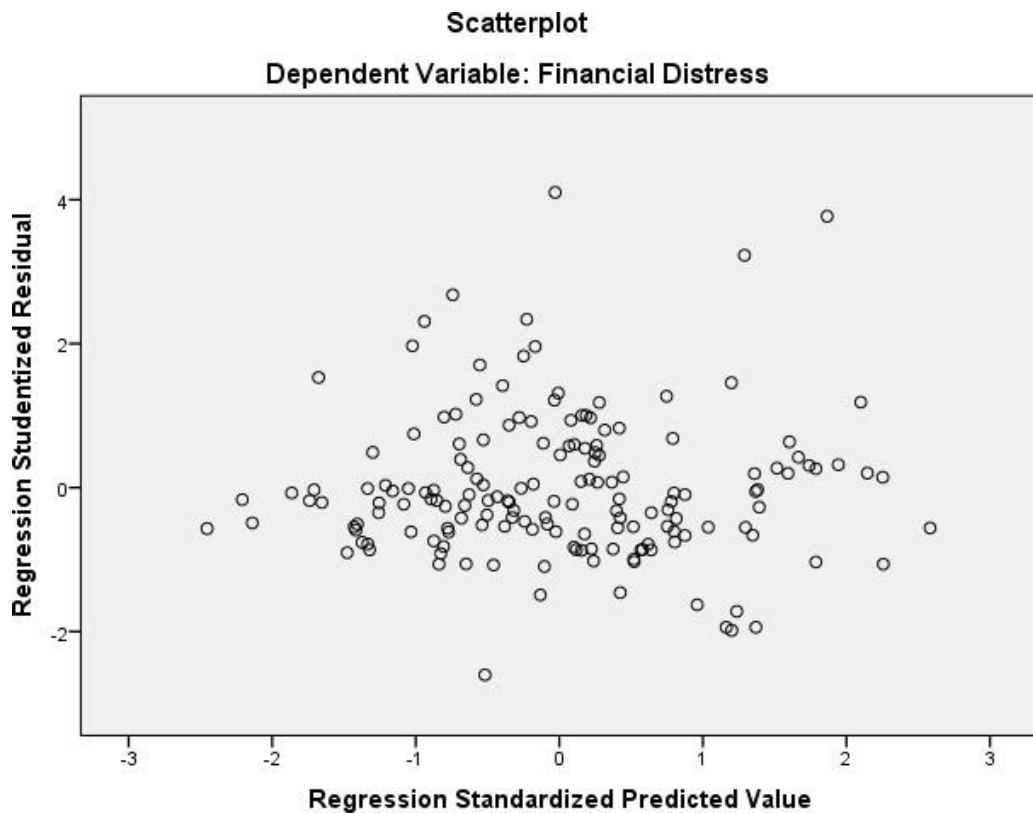
Hasil olah data SPSS, 2024

Dari tabel 4.6 di atas dapat dilihat nilai Durbin-Watson adalah 0,727. Angka tersebut berada di antara -2 dan +2, jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi pada model regresi ini.

4.4.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidak samaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas, dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Uji ini dapat dilakukan dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel (ZPRED) dengan nilai residualnya SREID. Model regresi yang baik jika variance dari residual satu ke pengamatan lain tetap, sehingga diidentifikasi tidak terdapat heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan scatter plot. Hasil dari uji heteroskedastisitas dengan menggunakan scatter plot dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 4. 2 Uji Heteroskedastisitas
Hasil olah data SPSS, 2024

Dari gambar 4.2 diatas terlihat titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas, serta tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gangguan heteroskedastisitas pada model regresi.

4.5 Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen, Persamaan regresi dapat dilihat pada tabel uji *coefficients*. Hasil Analisis regresi berganda dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 7 Hasil Regresi Berganda Model I

Pengaruh *Operating capacity* dan ukuran perusahaan terhadap *Sales growth*

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	.803	1.786		.449	.654
	Operating capacity	-.151	.059	-.210	-2.581	.011
	Ukuran Perusahaan	-.219	.529	-.034	-.413	.680

a. Dependent Variable: Sales growth
 Hasil olah data SPSS, 2024

$$Z = 0,803 - 0,151 OPCAP - 0,219 UKPER + e$$

Persamaan regresi diatas menunjukkan hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen, sehingga dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) adalah 0,803 yang artinya jika variabel *Operating capacity* dan ukuran Perusahaan bernilai 0 maka *Sales growth* bernilai tetap sebesar 0,803 satuan bobot.
2. Nilai koefisien regresi variabel *Operating capacity* adalah -0,151 artinya bahwa setiap kenaikan variabel *Operating capacity* sebesar 1 satuan bobot, maka koefisien *Sales growth* akan mengalami penurunan sebesar 0,151 satuan bobot dengan asumsi ukuran perusahaan nilainya 0.

3. Nilai koefisien regresi variabel ukuran perusahaan adalah -0,219 artinya bahwa setiap kenaikan variabel ukuran perusahaan sebesar 1 satuan bobot , maka koefisien *Sales growth* akan mengalami penurunan sebesar 0,219 satuan bobot dengan asumsi *Operating capacity* nilainya 0.

Tabel 4. 8 Hasil Regresi Berganda Model II

Pengaruh *Operating capacity* dan ukuran Perusahaan terhadap *Financial distress* dengan *Sales growth* sebagai variabel intervening

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693
	Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000
	Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470
	Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002

a. Dependent Variable: Financial distress

Hasil olah data SPSS, 2024

$$Y = -3.418 + 1.119 \text{ OPCAP} + 1.855 \text{ UKPER} - 1.249 \text{ SG} + e$$

Persamaan regresi diatas menunjukkan hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen, sehingga dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) adalah -3,418 yang artinya jika variabel *Operating capacity*, ukuran Perusahaan dan *Sales growth* bernilai 0 maka *Financial distress* bernilai tetap sebesar -3,418 satuan bobot.
2. Nilai koefisien regresi variabel *Operating capacity* adalah 1,119 artinya bahwa setiap kenaikan variabel *Operating capacity* sebesar 1 satuan bobot,

maka koefisien *Financial distress* akan naik sebesar 1,119 satuan bobot dengan asumsi ukuran perusahaan dan *Sales growth* nilainya 0.

3. Nilai koefisien regresi variabel ukuran perusahaan adalah 1,855 artinya bahwa setiap kenaikan variabel ukuran perusahaan sebesar 1 satuan bobot , maka koefisien *Financial distress* akan naik sebesar 1,855 satuan bobot dengan asumsi *Operating capacity* dan *Sales growth* nilainya 0.
4. Nilai koefisien regresi variabel *Sales growth* adalah -1,249 artinya bahwa setiap kenaikan variabel *Sales growth* sebesar 1 satuan bobot , maka koefisien *Financial distress* akan mengalami penurunan sebesar 1,249 satuan bobot dengan asumsi *Operating capacity* dan ukuran perusahaan nilainya 0.

4.6 Uji Hipotesis

4.6.1 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Uji ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen jika $r^2 = 100\%$ berarti variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen, demikian sebaliknya jika $r^2 = 0$ berarti variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Koefisien determinasi (R^2) menunjukkan proporsi yang diterangkan oleh variabel independen dalam model terhadap variabel dependendan dan variabel intervening, sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam

Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4. 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model I

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.208 ^a	.043	.030	.36900	.549

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

b. Dependent Variable: Sales growth

Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan tabel 4.9 diatas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi yang dihasilkan dalam pengujian *R-squared* bernilai 0,043. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel *Operating capacity* dan ukuran perusahaan mampu memberikan kontribusi dalam mempengaruhi *Sales growth* sebesar 4,3% sedangkan sisanya 95,7% lagi dipengaruhi oleh variabel lainnya.

Tabel 4. 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model II

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.419 ^a	.175	.158	1.78448	.727

a. Predictors: (Constant), Sales growth, Ukuran Perusahaan, Operating capacity

c. Dependent Variable: Financial distress

Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan tabel 4.10 diatas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi yang dihasilkan dalam pengujian *R-squared* bernilai 0,175. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel *Operating capacity*, ukuran perusahaan

dan *Sales growth* mampu memberikan kontribusi dalam mempengaruhi *Financial distress* sebesar 17,5% sedangkan sisanya 82,5% lagi dipengaruhi oleh variabel lainnya

4.6.2 Hasil Uji F

Uji F ini dilakukan untuk mengetahui ketepatan pemilihan variabel yang akan dibentuk kedalam sebuah model regresi maka dilakukan pengujian F-statistik. Uji ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen dan juga untuk mengetahui ketepatan pemilihan variabel yang akan dibentuk kedalam sebuah model regresi maka dilakukan pengujian F-statistik. Hasil uji F dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4. 11 Hasil Uji F Model I

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.907	2	.453	3.330	.038 ^b
	Residual	20.151	148	.136		
	Total	21.058	150			

a. Dependent Variable: Sales growth

b. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan tabel 4.11 diatas menunjukkan nilai F-statistik Model 1 sebesar 3,330 dengan tingkat signifikansi 0,038 lebih kecil dari 0,050. Maka Ho ditolak Ha diterima. Jadi dapat disimpulkan adalah bahwa *Operating capacity* dan ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap *Sales growth*

pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

$H_0 = \text{Operating capacity}$ dan ukuran perusahaan secara bersama sama tidak berpengaruh terhadap *Sales growth*

$H_a = \text{Operating capacity}$ dan ukuran perusahaan secara bersama sama berpengaruh terhadap *Sales growth*

Tabel 4. 12 Hasil Uji F Model II

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	98.608	2	49.304	15.222	.000 ^b
	Residual	524.728	162	3.239		
	Total	623.336	164			

a. Dependent Variable: Financial distress

c. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan tabel 4.12 diatas menunjukkan nilai F-statistik Model 2 sebesar 15,222 dengan tingkat signifikansi 0,000 yang lebih kecil 0,050. Maka H_0 ditolak H_a diterima. Jadi dapat disimpulkan adalah bahwa *Operating capacity*, ukuran perusahaan dan *Sales growth* sebagai variabel intervening berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

$H_0 = \text{Operating capacity}$, ukuran Perusahaan dan *Sales growth* secara bersama sama tidak berpengaruh terhadap *Financial distress*

$H_a =$ *Operating capacity*, ukuran Perusahaan dan *Sales growth* secara bersama sama berpengaruh terhadap *Financial distress*

4.6.3 Hasil Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel independen dan kontrol secara parsial dalam menjelaskan variabel dependen. Salah satu cara melakukan uji t adalah membandingkan nilai statistik t dengan baik kritis menurut tabel. Variabel independen dikatakan berpengaruh terhadap variabel dependen apabila nilai signifikansi yang dihasilkan lebih kecil dari tingkat signifikansi yang telah ditentukan. Dasar pengambilan keputusan untuk uji t adalah sebagai berikut:

1. Apabila probability t hitung $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
2. Apabila probability t hitung $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Tabel 4. 13 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T) variabel X ke Z

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.803	1.786		.449	.654
	Operating capacity	-.151	.059	-.210	-2.581	.011
	Ukuran Perusahaan	-.219	.529	-.034	-.413	.680

a. Dependent Variable: Sales growth
 Hasil olah data SPSS, 2024

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat nilai signifikansi variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen sebagai berikut:

4.6.3.1 Pengaruh *Operating capacity* terhadap *Sales growth*

Pada tabel 4.13 maka hasil analisis menunjukkan *Operating capacity* memiliki nilai probability sebesar 0,011 lebih kecil dari 0,05 atau ($0,011 < 0,05$), maka H0 ditolak dan H1 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel *Operating capacity* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Sales growth* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

H0 : *Operating capacity* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Sales growth*

H1 : *Operating capacity* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Sales growth*

4.6.3.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Sales growth*

Pada tabel 4.13 maka hasil analisis menunjukkan Ukuran perusahaan memiliki nilai probability sebesar 0,680 lebih besar dari 0,05 atau ($0,680 > 0,05$), maka H0 diterima dan H1 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran Perusahaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap *Sales growth* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

H0 : Ukuran Perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Sales growth*

H1 : Ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Sales growth*

Tabel 4. 14 Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T) variabel X ke Y
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693
Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000
Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470
Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002

a. Dependent Variable: Financial distress

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat nilai signifikansi variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen sebagai berikut:

4.6.3.3 Pengaruh Operating capacity terhadap Financial distress

Pada tabel 4.14 maka hasil analisis menunjukkan *Operating capacity* memiliki nilai probability sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau ($0,000 < 0,05$), maka H0 ditolak dan H1 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel *Operating capacity* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Financial*

distress pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

H0 : *Operating capacity* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

H1 : *Operating capacity* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

4.6.3.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial distress*

Pada tabel 4.14 maka hasil analisis menunjukkan Ukuran perusahaan memiliki nilai probability sebesar 0,470 lebih besar dari 0,05 atau ($0,470 > 0,05$), maka H0 diterima dan H1 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran Perusahaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

H0 : Ukuran Perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

H1 : Ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

4.6.3.5 Pengaruh Sales growth terhadap *Financial distress*

Pada tabel 4.14 maka hasil analisis menunjukkan *Sales growth* memiliki nilai probability sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05 atau ($0,002 < 0,05$), maka H0 ditolak dan H1 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel *Sales growth*

secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.

H0 : *Sales growth* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

H1 : *Sales growth* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Financial distress*

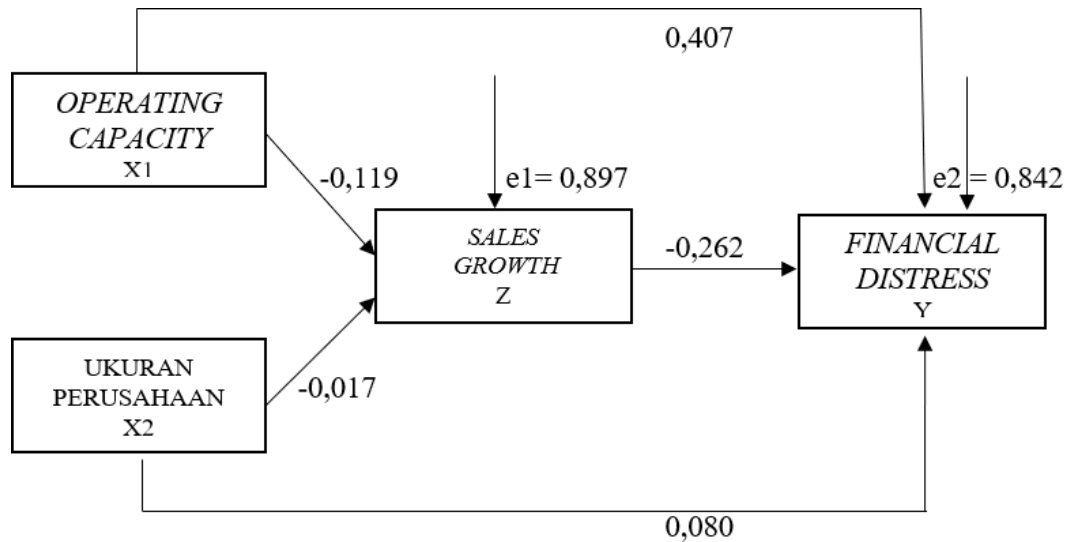
Tabel 4. 15 Hasil Pengujian Hipotesis Penelitian

Hipotesis	Pernyataan	Prob.	Pembanding	Keputusan
H1	Diduga <i>Operating capacity</i> berpengaruh terhadap <i>Sales growth</i> pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.	0,011	0,05	Diterima
H2	Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Sales growth</i> pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.	0,680	0,05	Ditolak
H3	Diduga <i>Operating capacity</i> berpengaruh terhadap <i>Financial distress</i> pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di	0,000	0,05	Diterima

	Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.			
H4	Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Financial distress</i> pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.	0,470	0,05	Ditolak
H5	Diduga <i>Sales growth</i> berpengaruh terhadap <i>Financial distress</i> pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.	0,002	0,05	Diterima

4.7 Hasil Path Analisis (Analisis Jalur)

Analisis jalur merupakan perluasan dari regresi data panel, atau analisis Okausalitas antar variabel (model kausal) yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan teori. Dari output tersebut dapat dilihat diagram jalur sebagai berikut:



Gambar 4. 3 Hasil Analisis Jalur

Persamaan I : $Z = -0,119 - 0,017 + e1$ dan untuk memperoleh nilai $e1$ adalah sebagai berikut:

$$\sqrt{1} - 0,103 = 0,897$$

Persamaan II : $Y = 0,407 + 0,080 - 0,262 + e2$ dan untuk memperoleh nilai $e2$ adalah sebagai berikut:

$$\sqrt{1} - 0,158 = 0,842$$

Berdasarkan diagram jalur pada gambar 4.3 di atas pengaruh *Operating capacity* (X1) terhadap *Financial distress* (Y) sebesar 0,407. Pengaruh Ukuran perusahaan (X2) terhadap *Financial distress* (Y) sebesar 0,080. Pengaruh *Operating capacity* (X1) terhadap *Sales growth* (Z) sebesar -0,119. Pengaruh

Ukuran perusahaan (X2) terhadap *Sales growth* (Z) sebesar -0,017. Pengaruh *Financial distress* (Y) terhadap *Sales growth* (Z) sebesar -0,262.

Tabel 4. 16 Perhitungan pengaruh langsung dan tidak langsung

Hipotesis	Uraian	Pengaruh langsung	Pengaruh tidak langsung	Keputusan
H6	Pengaruh <i>Operating capacity</i> terhadap <i>Financial distress</i> melalui <i>Sales growth</i> sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.	0,407	-0,119 * -0,262 = 0,031178	Ditolak
H7	Pengaruh Ukuran perusahaan terhadap <i>Financial distress</i> melalui <i>Sales growth</i>	0,080	-0,017 * -0,262 = 0,004454	Ditolak

	sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022.			
--	--	--	--	--

4.7.1 Pengaruh *Operating Capacity* terhadap *Financial Distress* dimediasi oleh *Sales Growth*

Berdasarkan temuan hasil perbandingan diatas, dapat dianalisis nilai pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) *Operating capacity* terhadap *Financial distress* melalui *Sales growth*. Jika *Operating capacity* secara langsung mempengaruhi *Financial distress* maka nilai koefisien estimate yang diperoleh adalah 0,407. Sedangkan jika melalui pengaruh tidak langsung atau pengaruh *Operating capacity* terhadap *Financial distress* melalui *Sales growth* maka tambahan nilai koefisien estimate yang diperoleh adalah 0,031178. Dengan demikian total efek dari hipotesis ini adalah sebesar 0,438178 yaitu pengaruh langsung sebesar 0,407 ditambah pengaruh tidak langsung melalui *sales growth* sebesar 0,031178 atau $0,407 + 0,031178 = 0,438178$.

Maka dapat di simpulkan bahwa nilai pengaruh tidak langsung lebih kecil dari pengaruh langsung atau $0,0031178 < 0,407$. Artinya hubungan tidak langsung lebih besar dari hubungan langsung, yang berarti *Sales growth* tidak mampu memediasi hubungan antara *Operating capacity* terhadap *Financial distress*.

4.7.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress* dimediasi oleh *Sales Growth*

Berdasarkan temuan hasil perbandingan diatas, dapat dianalisis nilai pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) ukuran perusahaan terhadap *financial distress* melalui *sales growth*. Jika ukuran perusahaan secara langsung mempengaruhi *financial distress* maka nilai koefisien estimate yang diperoleh adalah 0,080, sedangkan jika melalui pengaruh tidak langsung atau pengaruh ukuran perusahaan terhadap *financial distress* melalui *sales growth* maka tambahan nilai koefisien estimate yang diperoleh adalah 0,004454. Dengan demikian total efek dari hipotesis ini adalah sebesar 0,084454 yaitu pengaruh langsung sebesar 0,080 ditambah pengaruh tidak langsung melalui *sales growth* sebesar 0,004454 atau $0,080 + -0,004454 = 0,084454$.

Maka dapat disimpulkan bahwa nilai pengaruh tidak langsung lebih kecil dari nilai pengaruh langsung atau $0,004454 < 0,080$. Artinya hubungan tidak langsung lebih besar dari hubungan langsung, yang berarti *Sales growth* tidak mampu memediasi hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *Financial distress*.

4.8 Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis dapat mengimplikasikan hal-hal sebagai berikut:

4.8.1 Pengaruh *Operating Capacity* terhadap *Sales Growth*

Hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah *operating capacity* berpengaruh signifikan terhadap *sales growth*. Dari tabel 4.13 diketahui nilai koefisien regresi sebesar -0,151 dan t statistic sebesar -2,581 sehingga menunjukkan arah negatif (berlawanan) antara *operating capacity* dan *sales growth*. Dan pada tabel tersebut juga menunjukkan tingkat signifikan ($0,011 > 0,05$), artinya *operating capacity* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *sales growth*. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima. Ini berarti hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *operating capacity* secara parsial berpengaruh terhadap *sales growth* diterima.

Meskipun Perusahaan memiliki arus kas operasi yang kecil dan kurang mampu meningkatkan penjualan setiap tahunnya, namun disaat yang bersamaan perusahaan juga memiliki kapasitas operasi yang tinggi artinya perusahaan dapat memanfaatkan aset yang dimilikinya untuk menciptakan penjualan dan meningkatkan *sales growth*. Suatu perusahaan yang memiliki *Operating capacity* dengan jumlah yang besar tidak ada jaminan bahwa perusahaan tersebut selalu mengalami pertumbuhan yang meningkat dalam penjualannya, semakin efektif suatu perusahaan menggunakan aktivitya untuk menghasilkan penjualan diharapkan dapat memberikan keuntungan yang semakin besar bagi perusahaan. Tingginya *Operating capacity* menunjukkan perusahaan mampu untuk

menghasilkan pendapatan atas terpakainya aset-aset mereka untuk kegiatan operasi perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nur Aini Sugiana & Wastam Wahyu Hidayat, 2023) yang mengungkapkan bahwa *operating capacity* tidak berpengaruh terhadap *sales growth*.

4.8.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Sales Growth*

Hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *sales growth*. Dari tabel 4.13 diketahui nilai koefisien regresi sebesar -0,219 dan t statistic sebesar -0,413 sehingga menunjukkan arah negatif (berlawanan) antara ukuran perusahaan dan *sales growth*. Dan pada tabel tersebut juga menunjukkan tingkat signifikan ($0,680 > 0,05$), artinya ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *sales growth*. Dengan demikian H_0 diterima dan H_a ditolak. Ini berarti hipotesis pertama yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh terhadap *sales growth* ditolak.

Salah satu faktor penentu terjadinya *sales growth* adalah laba yang diperoleh perusahaan pada tahun berjalan dan tahun sebelumnya. Ukuran Perusahaan yang besar tidak dapat menjadi tolak ukur tingginya penjualan pada perusahaan tersebut. Ukuran perusahaan digunakan sebagai patokan bahwa perusahaan memiliki kinerja yang baik namun tidak menjadi penentu tingginya *sales growth* pada perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Adnyani & Suaryana, 2020) yang mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *sales growth*.

4.8.3 Pengaruh *Operating Capacity* terhadap *Financial Distress*

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah *operating capacity* berpengaruh signifikan *financial distress*. Dari tabel 4.14 diketahui nilai koefisien regresi sebesar 1,119 dan t statistic sebesar 3,867 sehingga menunjukkan arah positif (searah) antara *operating capacity* dan *financial distress*. Dan pada tabel tersebut juga menunjukkan tingkat signifikan ($0,000 < 0,05$), artinya *operating capacity* berpengaruh terhadap *financial distress*. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima. Ini berarti hipotesis ketiga yang menyatakan *Operating capacity* secara parsial berpengaruh terhadap *Financial distress* diterima.

Jika pada perusahaan memiliki nilai *operating capacity* yang rendah, berarti menunjukkan nilai penjualan lebih rendah dibandingkan asetnya sehingga menyebabkan laba turun dan mengalami *financial distress*. Hal ini menyebabkan pihak eksternal mempunyai pandangan bahwa perusahaan tidak dapat mengelola asetnya dengan baik dan menurunkan nilai penjualan sehingga pihak eksternal tidak memperoleh sinyal positif namun merujuk pada sinyal negatif karena perusahaan mengalami *financial distress*. Hasil penelitian ini sejalan dengan (Noviati Uswatun Khasanah et al., 2021) *operating capacity* berpengaruh positif terhadap *financial distress*, karena peningkatan nilai *operating capacity* dapat diartikan oleh pihak eksternal sebagai kemampuan perusahaan mengelola asetnya dan penjualan meningkat.

4.8.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress*

Hipotesis keempat dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan berpengaruh signifikan *financial distress*. Dari tabel 4.14 diketahui nilai koefisien regresi sebesar 1,855 dan t statistic sebesar 0,724 sehingga menunjukkan arah positif (searah) antara ukuran perusahaan dan *financial distress*. Dan pada tabel tersebut juga menunjukkan tingkat signifikan (0,470 <0,05), artinya ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Dengan demikian H_0 diterima dan H_a ditolak. Ini berarti hipotesis keempat yang menyatakan ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh terhadap *financial distress* ditolak.

Hal ini disebabkan karena perusahaan yang memiliki total asset yang besar maupun yang kecil memiliki investasi ataupun mitra kerja yang banyak sehingga total aset tidak bisa dijadikan tolak ukur sebagai penentuan *financial distress* suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat menggambarkan total aset yang dimiliki perusahaan dalam kondisi tertentu. Perusahaan yang memiliki aset yang besar dapat menunjukkan sinyal untuk para investor maupun kreditur yang akan melakukan investasi maupun memberikan kredit. Perusahaan yang memiliki total aset yang kecil dapat memungkinkan perusahaan mengalami kondisi *Financial distress*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Amanda & Tasman, 2019), (Christine et al., 2019) yang mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *Financial distress*.

4.8.5 Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Financial Distress*

Hipotesis kelima dalam penelitian ini adalah *sales growth* berpengaruh signifikan *financial distress*. Dari tabel 4.14 diketahui nilai koefisien regresi sebesar -1,249 dan t statistic sebesar -3,143 sehingga menunjukkan arah negatif (berlawanan) antara *sales growth* dan *financial distress*. Dan pada tabel tersebut juga menunjukkan tingkat signifikan ($0,002 < 0,05$), artinya *sales growth* berpengaruh terhadap *financial distress*. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima. Ini berarti hipotesis kelima yang menyatakan *sales growth* secara parsial berpengaruh terhadap *financial distress* diterima.

Sales growth sebagai perbandingan penjualan tahun ini dengan penjualan tahun sebelumnya dapat digunakan untuk memprediksi penjualan di tahun yang akan datang. *Sales growth* yang tinggi menggambarkan perusahaan berhasil menjalankan strateginya dalam pemasaran dan penjualan produk. Ketika *sales growth* meningkat, maka perusahaan akan melakukan utang untuk meningkatkan kapasitas penjualan produk yang akan berdampak pada peningkatan penjualannya. Dengan tingginya laba yang diperoleh mencerminkan penjualan yang baik, sehingga indikasi perusahaan mengalami *financial distress* dapat mengalami penurunan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Handayani et al., 2019), (Alhempri, Rahman et al., 2022) yang mengungkapkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap *Financial distress*.

4.8.6 Pengaruh *Operating Capacity* terhadap *Financial Distress* yang dimediasi *Sales Growth*

Hipotesis keenam dalam penelitian ini adalah *operating capacity* berpengaruh terhadap *financial distress* dengan *sales growth* sebagai variabel intervening. Total efek dari hipotesis ini adalah sebesar 0,438178 yaitu pengaruh langsung ditambah dengan pengaruh tidak langsung melalui *Sales growth* sebesar 0,438178 atau $0,407 + 0,031178 = 0,438178$. Hasil *Path Analysis Operating capacity* terhadap *Financial distress* dengan *Sales growth* sebagai variabel intervening adalah $0,0031178 < 0,407$. Artinya hubungan tidak langsung lebih kecil dari hubungan langsung, yang berarti *Sales growth* tidak mampu memediasi hubungan antara *Operating capacity* terhadap *Financial distress*.

Hasil penelitian tersebut dinyatakan sesuai dengan penelitian sebelumnya (Chintya Wangsih et al., 2021) yang mengungkapkan *sales growth* tidak dapat dijadikan acuan untuk memprediksi *financial distress* suatu perusahaan, alasannya adalah karena jika penjualan perusahaan menurun pada tahun tertentu, tidak berdampak pada saat itu juga, hanya saja perusahaan akan mengalami penurunan laba bersih. Nilai *sales growth* setiap tahunnya tidak selalu sama atau persentasenya bisa naik turun, oleh karena itu penurunan laba perusahaan pada tahun tersebut tidak akan menyebabkan perusahaan mengalami *financial distress*, karena tertolong oleh penjualan yang relatif stabil atau bahkan tinggi pada tahun sebelumnya. Jadi meskipun volume penjualan mengalami penurunan, laba yang diperoleh perusahaan

masih mampu menutupi beban sehingga perusahaan tidak mengalami *financial distress*.

4.8.7 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress* yang dimediasi *Sales Growth*

Hipotesis ketujuh dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *financial distress* dengan *sales growth* sebagai variabel intervening. Total efek dari hipotesis ini adalah sebesar 0,084454 yaitu pengaruh langsung ditambah dengan pengaruh tidak langsung melalui *Sales growth* sebesar $0,080 + 0,004454 = 0,084454$. Hasil *Path Analysis Operating capacity* terhadap *Financial distress* dengan *Sales growth* sebagai variabel intervening adalah $0,00454 < 0,080$. Artinya hubungan tidak langsung lebih kecil dari hubungan langsung, yang berarti *Sales growth* tidak mampu memediasi hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *Financial distress*.

Dengan demikian tidak terbukti bahwa *Sales growth* mampu memediasi hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *Financial distress*. Kondisi ini terjadi karena semakin besar ukuran perusahaan maka kewajiban perusahaan akan semakin besar, sehingga jika ada kewajiban yang sifat mendesak, perusahaan besar akan lebih mampu untuk menyelesaikan masalah keuangan yang dihadapi untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Hasil penelitian tersebut dinyatakan sesuai dengan penelitian sebelumnya (Angela, 2020) yang mengungkapkan Ukuran perusahaan yang diukur dengan menggunakan total aset, memiliki pengaruh negatif terhadap *financial distress*, karena semakin besar total aset yang dimiliki

perusahaan akan berdampak pada meningkatnya kemampuan melunasi kewajiban perusahaan di masa yang akan datang, sehingga perusahaan dapat terhindar dari masalah keuangan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara *operating capacity* terhadap *sales growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.
2. Ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *sales growth* sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara *operating capacity* terhadap *financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.
4. Ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.
5. Terdapat pengaruh yang signifikan antara *sales growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022.

6. *Sales growth* sebagai variabel intervening tidak mampu memediasi hubungan antara *operating capacity* dan *financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022, hal ini disimpulkan karena pengaruh tidak langsung lebih kecil dari pada pengaruh langsung dengan tingkat signifikansinya adalah $0,031178 < 0,407$.
7. *Sales growth* sebagai variabel intervening tidak mampu memediasi hubungan antara ukuran perusahaan dan *financial distress* pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022, hal ini disimpulkan karena pengaruh tidak langsung lebih kecil dari pada pengaruh langsung dengan tingkat signifikansinya adalah $0,004454 < 0,080$.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh beberapa pihak antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan hendaknya mengenai lebih dini tanda-tanda *financial distress* dengan melakukan analisis terhadap laporan keuangan sehingga dapat mengambil kebijakan sesegera mungkin guna menghindari terjadinya masalah. Manajemen perusahaan perlu berhati-hati dalam mengelola dan menjalankan operasi perusahaan dengan melakukan tindakan-tindakan perbaikan kinerja perusahaan agar perusahaan terhindar dari *financial distress*.

2. Bagi investor

Bagi investor yang ingin melakukan investasi pada perusahaan manufaktur yang telah *listing* di Bursa Efek Indonesia, sebaiknya mempertimbangkan faktor yang telah terbukti mempengaruhi *financial distress* yaitu *sales growth*. Dengan demikian para investor dapat berinvestasi pada perusahaan yang selalu mengalami *Sales Growth* pada setiap tahunnya sehingga dapat meminimalisir terjadinya kerugian.

3. Bagi peneliti selanjutnya, antara lain:

- a. Agar dapat memperbaiki kekurangan dalam penelitian ini agar menjadi lebih sempurna. Misalnya dengan memperluas periode penelitian dari pada penelitian ini.

- b. Menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi *financial distress*, sehingga diharapkan akan mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.
- c. Dapat memperbanyak sampel perusahaan, sehingga hasil penelitian akan jauh lebih presentatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah. (2020). *PENGARUH RASIO LEVERAGE, PROFITABILITAS, DAN UKIURAN PERUSAHAAN TERHADAP FINANCIAL DISTRESS*.
- Adnyani, & Suaryana. (2020). The Effect of Company Sizes, Sales Growth, And Profitability On Firm Values. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 4(6), 265–271. www.ajhssr.com
- Alhempri, Rahman, A. A., Hidayat, D., Hakim, F. I. Z., Shaddiq, S., Syahdanur, & Rudi, R. (2022). The Effect of Sales Growth, Company Size, and Good Corporate Governance on Financial Distress In Trading Companies In The Retail Trade Sub-Sector Listed On The Indonesia Afek Exchange For The 2018-2020 Period. *International Journal of Latest Technology in Engineering, Management & Applied Science*, 11(12), 20–27. <https://doi.org/10.51583/ijltemas.2022.111204>
- Almira, F., Ridwan, H., & Nastiti, H. (2020). Prosiding biema. *Business Management, Economic, and Accounting National Seminar*, 1(1), 1059–1076.
- Amanda, Y., & Tasman, A. (2019). *Pengaruh Likuiditas, Leverage, Sales Growth dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2017*. 2(September).
- Angela, D. (2020). Financial Distress: the Impacts of Profitability, Liquidity,

Leverage, Firm Size, and Free Cash Flow. *International Journal of Business, Economics and Law*, 22(1), 17–25.

Angelina, C., Sharon, S., Lim, S., Lombogia, J. Y. R., & Aruan, D. A. (2020). Pengaruh Current Ratio, Debt to Equity, Perputaran Kas dan Total Asset TurnOver (TATO) Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Food & Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Owner*, 4(1), 16.
<https://doi.org/10.33395/owner.v4i1.178>

Arrum, T. A., & Wahyono. (2021). Pengaruh Operating Capacity, Profitability, Mekanisme Corporate Governance, Dan Firm Size Terhadap Kondisi Financial Distress. *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS, Desember*, 744–764. <https://prosiding.stie-aas.ac.id/index.php/prosenas/article/view/169/167>

Asfali, I. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Aktivitas, Pertumbuhann Penjualan terhadap Financial Distress Perusahaan Kimia. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 20(2), 56–66.

Brigham dan Houston. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*.

Chintya Wangsih, I., Rahma Yanti, D., Kalbuana, N., & Indra Cahyadi, C. (2021). INFLUENCE OF LEVERAGE, FIRM SIZE, AND SALES GROWTH ON FINANCIAL DISTRESS (Empirical Study on Retail Trade Sub-Sector Companies Listed in Indonesia Stock Exchange Period 2016-2020). *Business and Accounting Research (IJEBAR) Peer Reviewed-International Journal*, 5.
www.ceicdata.com

- Christine, D., Wijaya, J., Chandra, K., & Pratiwi, M. (2019). *Pengaruh Profitabilitas , Leverage , Total Arus Kas dan Ukuran Perusahaan terhadap Financial Distress pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014- 2017*. 2(2), 340–351.
- Elisabete, Serrasqueiro, Zélia, Ashraf, S., & Félix, G. S. (2019). Do Traditional Financial Distress Prediction Models Predict the Early Warning Signs of Financial Distress? *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 55. <https://doi.org/10.3390/jrfm12020055>
- Fahmi, I. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*.
- Gandi, S. (2020). PREDIKSI KONDISI FINANCIAL DISTRESS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BURSA EFEK INDONESIA. *Jurnal Perspektif Bisnis*, 3(1), 1–10.
- Handayani, R. D., Widiasmara, A., & Amah, N. (2019). Pengaruh Operating Capacity Dan Sales Growth Terhadap Financial Distress Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating. *Simba Unipma*, 137–151.
- Hutabarat, F. (2021). *Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan*.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan* (12th ed.).
- Komala, F., & Triyani, Y. (2020). Analisis Rasio Keuangan Terhadap Financial Distress Dengan Struktur Kepemilikan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi*, 8(2), 176–205. <https://doi.org/10.46806/ja.v8i2.619>
- Livia Ramadhani, A., & Khairunnisa, S. M. (2019). PENGARUH OPERATING

CAPACITY, SALES GROWTH DAN ARUS KAS OPERASI TERHADAP FINANCIAL DISTRESS (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Pertanian yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017). In *JRKA* (Vol. 5).

Muktisari, D. (2020). Pengaruh Operating Capacity, Leverage, Dan Likuiditas Terhadap Financial Distress Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2014-2016. *STIE Perbanas Surabaya*, 1–16.

Muslih, A. (2020). PENGARUH OPERATING CASH FLOW, DEWAN KOMISARIS INDEPENDEN, STRUKTUR MODAL TERHADAP FINANCIAL DISTRESS (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2018). *PENGARUH OPERATING CASH FLOW, DEWAN KOMISARIS INDEPENDEN, STRUKTUR MODAL TERHADAP FINANCIAL DISTRESS (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2018)*, 7(2), 2013–2015.

Nadya, S. &. (2019). *PENGARUH LIKUIDITAS, OPERATING CAPACITY, UKURAN PERUSAHAAN DAN SALES GROWTH TERHADAP FINANCIAL DISTRESS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI TAHUN 2016-2017*.

Noviati Uswatun Khasanah, S., Sukesti, F., Nurcahyono, N., & Studi Akuntansi,

P. (2021). *PENGARUH OPERATING CAPACITY, SALES GROWTH, ARUS KAS DAN LEVERAGE TERHADAP FINANCIAL DISTRESS*.

Novyarni, N., & Dewi, M. (2020). Pengaruh Sales Growth, Leverage, Operating Capacity Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Prediksi Kesulitan Keuangan. *Prosiding Konferensi Nasional Ekonomi ...*, 1177(2019), 12–22.

Nur Aini Sugiana, & Wastam Wahyu Hidayat. (2023). The Effect of Operating Cash Flow, Operating Capacity and Sales Growth on Financial Distress. *Indonesian Journal of Business Analytics*, 3(3), 785–802.
<https://doi.org/10.55927/ijba.v3i3.4418>

Nurlina. (2020). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Capital Adequacy Ratio (CAR), Pertumbuhan Deposit, dan Loan to Deposit Ratio (LDR pada Profitabilitas perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Capital Adequacy Ratio (CAR), Pertumbuhan Deposit, Dan Loan to Deposit Ratio (LDR Pada Profitabilitas Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*, 2(2004), 6–25.

Octaviani, B., & Abbas, D. S. (2020). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Sales Growth, Operating Capacity, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress (Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2017-2018). *J-Mabisya*, 1, 111–133.
<https://jurnal.stain-madina.ac.id/index.php/j-mabisya/article/view/363>

Rita Kusumawati, & Krisma, M. H. (2019). Analisis Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Aktivitas dan Sales Growth dalam Memprediksi

Financial Distress. *Ekonomi Dan Bisnis*, 1–16.

Sari, I. P., Susbiyani, A., & Syahfrudin, A. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kondisi Financial Distress pada Perusahaan yang Terdapat di BEI Tahun 2016-2018 (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 9(2), 191–202.

Sugiono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.

Sylviana, & Widyawati. (2021). *PENGARUH RASIO KEUANGAN DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP FINANCIAL DISTRESS*.

Wanialisa, M., & Chairissa, A. P. (2022). Determinan Financial Distress Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman di BEI Periode 2017-2021. *Ikraith-Ekonomika*, 5(3), 255–266.

<https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v5i3.2461>

Wibowo & Setyo. (2020). *ANALISIS PENGARUH PROFITABILITAS, LIKUIDITAS, OPERATING CAPACITY, SALES GROWTH TERHADAP KONDISI FINANCIAL DISTRESS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2015-2018*.

Zheng, Y., Wang, Y., & Jiang, C. (2019). Corporate social responsibility and likelihood of financial distress. *Quarterly Review of Business Disciplines*, 6(3), 219–236.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Tabulasi Data

NO	EMITEN	TAHUN	X1	X2	Y	Z
1.	MYRA	2018	1.37	30.50	5.33	0.15
		2019	1.31	30.58	8.93	0.04
		2020	1.24	30.61	8.00	-0.02
		2021	1.40	30.62	5.53	0.14
		2022	1.38	30.73	6.28	0.10
2.	KEJU	2018	1.60	27.01	29.13	0.09
		2019	1.47	27.22	84.35	0.14
		2020	1.42	27.24	55.18	-0.08
		2021	1.36	27.37	110.10	0.08
		2022	1.21	27.48	164.68	0.00
3.	KLBF	2018	1.16	30.53	163.30	0.04
		2019	1.12	30.64	106.42	0.07
		2020	1.02	30.75	47.02	0.02
		2021	1.02	30.88	89.91	0.14
		2022	1.06	30.93	107.51	0.10
4.	WIIM	2018	1.12	27.86	43.80	-0.05
		2019	1.07	27.89	4.85	-0.00
		2020	1.23	28.11	50.23	0.43
		2021	1.44	28.27	96.40	0.37
		2022	1.71	28.40	273.81	0.35
5.	CAMP	2018	0.96	27.63	9.01	0.02
		2019	0.97	27.69	147.34	0.07
		2020	0.88	27.71	90.55	-0.07
		2021	0.89	27.77	216.99	0.06
		2022	1.05	27.70	343.57	0.11
6.	ICBP	2018	1.12	31.17	43.86	0.09
		2019	1.09	31.29	45.84	0.09
		2020	0.45	31.27	13.72	0.10
		2021	0.48	32.40	5.93	0.22
		2022	0.56	32.38	2.16	0.14

7.	INDF	2018	0.76	32.20	5.89	0.04
		2019	0.80	32.20	5.69	0.04
		2020	0.50	32.72	6.87	0.06
		2021	0.55	32.82	5.94	0.21
		2022	0.61	32.83	6.14	0.11
8.	HOKI	2018	1.88	27.35	9.93	0.18
		2019	1.95	27.47	9.52	0.15
		2020	1.29	27.53	3.70	-0.29
		2021	0.94	27.62	1.62	-0.20
		2022	1.14	27.42	0.99	-0.00
9.	GGRM	2018	1.38	31.87	16.45	0.15
		2019	1.40	31.99	25.75	0.15
		2020	1.46	31.99	26.25	0.03
		2021	1.39	32.13	98.26	0.09
		2022	1.41	32.11	13.90	-0.00
10.	COCO	2018	0.97	25.81	1.47	0.13
		2019	0.86	26.25	1.98	0.37
		2020	0.65	26.30	1.41	-0.21
		2021	0.60	26.64	1.86	0.31
		2022	0.60	26.91	2.17	0.29
11.	CEKA	2018	3.10	27.79	10.13	-0.15
		2019	2.24	27.96	540.12	-0.14
		2020	2.33	28.07	13574.48	0.16
		2021	3.16	28.16	53826.41	0.47
		2022	3.57	28.17	656.96	0.15
12.	ROTI	2018	0.63	29.11	2.36	0.11
		2019	0.71	29.17	5.38	0.21
		2020	0.72	29.12	3.16	-0.04
		2021	0.78	29.06	8.16	0.02
		2022	0.95	29.05	12.65	0.20
13.	STTP	2018	1.07	28.60	7.00	0.00
		2019	1.22	28.69	20.75	0.24
		2020	1.11	28.87	36.00	0.09
		2021	1.08	29.00	136.44	0.10
		2022	1.07	29.15	24312.33	0.16
14.	ULTJ	2018	0.98	29.34	468.29	0.12
		2019	0.94	29.52	881.11	0.14

		2020	0.68	29.80	49.10	-0.04
		2021	0.89	29.63	7.01	0.11
		2022	1.04	29.63	10.92	0.16
15.	CPIN	2018	1.95	30.95	16.17	0.09
		2019	2.00	31.01	13.88	0.09
		2020	1.36	31.07	13.96	-0.27
		2021	1.46	31.20	20.57	0.21
		2022	1.43	31.32	10.86	0.10
16.	MLBI	2018	1.24	28.69	48.44	0.05
		2019	1.28	28.69	36.89	0.04
		2020	0.68	28.70	6.80	-0.46
		2021	0.85	28.70	34.48	0.25
		2022	0.92	28.85	57.26	0.26
17.	SKLT	2018	1.40	27.34	3.09	0.14
		2019	1.62	27.40	3.77	0.22
		2020	1.62	27.37	3.99	0.02
		2021	1.53	27.51	10.40	0.08
		2022	1.49	27.66	12.10	0.13
18.	TBLA	2018	0.53	30.42	6.54	-0.40
		2019	0.49	30.48	5.51	-0.00
		2020	0.56	30.60	4.53	0.27
		2021	0.76	30.68	5.43	0.47
		2022	0.70	30.79	15.84	0.04
19.	KAEF	2018	0.44	29.63	3.04	0.07
		2019	0.48	30.95	1.22	3.11
		2020	0.44	31.12	1.01	0.07
		2021	1.07	31.33	4.12	2.03
		2022	0.62	31.18	1.63	-0.50
20.	MERK	2018	0.48	27.86	65.23	0.05
		2019	0.83	27.53	55.96	0.22
		2020	0.70	27.56	27.32	-0.12
		2021	1.04	27.66	72.66	0.62
		2022	1.08	27.67	70.40	0.06
21.	PYFA	2018	1.34	25.95	5.24	0.12
		2019	1.29	25.97	6.04	-0.01
		2020	1.21	26.15	14.98	0.12
		2021	0.78	27.41	1.23	1.27

		2022	0.47	28.05	3.98	0.13
22.	CLEO	2018	1.00	27.45	4.50	0.35
		2019	0.87	27.85	12.59	0.31
		2020	0.74	27.90	7.51	-0.10
		2021	0.82	27.93	18.75	0.13
		2022	0.80	28.16	27.29	0.23
23.	TSPC	2018	1.28	29.69	24.05	0.05
		2019	1.31	29.75	16.54	0.09
		2020	1.20	29.84	16.54	0.00
		2021	1.16	29.90	22.25	0.02
		2022	1.08	30.06	11.24	0.09
24.	UNVR	2018	2.06	30.64	64.22	0.01
		2019	2.08	30.66	43.96	0.02
		2020	2.09	30.65	28.79	0.00
		2021	2.07	30.58	41.54	-0.07
		2022	2.25	30.54	82.96	0.04
25.	EPMT	2018	2.47	29.75	170.15	0.05
		2019	2.55	29.79	122.02	0.08
		2020	2.45	29.85	77.49	0.01
		2021	2.64	29.90	105.21	0.14
		2022	2.69	29.97	100.85	0.09
26.	SDPC	2018	1.99	27.80	1.82	0.12
		2019	2.21	27.84	1.22	0.15
		2020	2.27	27.78	1.17	-0.03
		2021	2.48	27.82	1.45	0.13
		2022	2.28	27.97	1.92	0.07
27.	AALI	2018	0.74	30.88	11.23	0.10
		2019	0.65	30.92	2.90	-0.08
		2020	0.68	30.95	4.37	0.07
		2021	0.80	31.04	8.67	0.29
		2022	0.75	31.01	7.84	-0.10
28.	ADES	2018	0.91	27.50	4.12	-0.01
		2019	1.01	27.43	8.41	0.03
		2020	0.70	27.59	240.30	-0.19
		2021	0.71	27.90	472.94	0.39
		2022	0.78	28.13	1074.91	0.38
29.	TGKA	2018	3.71	28.88	13.95	0.29

		2019	4.46	28.73	43.76	0.03
		2020	3.71	28.84	117.10	-0.06
		2021	3.50	28.85	119.42	-0.04
		2022	3.10	29.06	125.56	0.09
30.	GOOD	2018	1.91	29.07	13.24	0.07
		2019	1.66	29.25	7.64	0.05
		2020	1.16	29.53	3.73	-0.08
		2021	1.30	29.54	4.57	0.14
		2022	1.43	29.62	5.20	0.19
31.	DSFI	2018	1.61	26.73	1.64	125.98
		2019	1.22	26.69	2.08	-3.71
		2020	0.98	26.64	0.10	-4.29
		2021	1.36	26.69	3.92	2.19
		2022	1.41	26.69	5.75	26.83
32.	DSNG	2018	0.40	30.09	2.98	-12.96
		2019	0.49	30.08	1.41	4.88
		2020	0.47	30.28	1.97	5.96
		2021	0.52	30.25	3.21	15.74
		2022	0.63	30.36	5.97	2.83
33.	SSMS	2018	0.33	30.05	1.27	6.89
		2019	0.28	30.10	0.87	-8.57
		2020	0.31	30.18	2.12	4.46
		2021	0.37	30.26	3.27	3.36
		2022	0.52	30.28	4.09	2.52

Lampiran 2 : Hasil Pengolahan Data

a. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 4.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Operating capacity</i>	165	.28	4.46	1.2686	.74905
Ukuran Perusahaan	165	25.82	32.83	29.1968	1.68513
<i>Financial distress</i>	165	.10	53826.41	613.3455	4694.52288
<i>Sales growth</i>	165	-12.96	125.98	1.1595	10.20200
Valid N (listwise)	165				

b. Uji Normalitas
Sebelum di transform

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		165
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.76654884
Most Extreme Differences	Absolute	.101
	Positive	.101
	Negative	-.061
Test Statistic		.101
Asymp. Sig. (2-tailed)		.001 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sesudah di transform

Tabel 4.4 Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Unstandardized Residual
N			105
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.91054488
Most Extreme Differences	Absolute		.080
	Positive		.080
	Negative		-.054
Test Statistic			.080
Asymp. Sig. (2-tailed)			.092 ^c
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.		.486 ^d
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.473
		Upper Bound	.499

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

C. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.5 Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693		
Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000	.932	1.073
Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470	.973	1.028
Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002	.957	1.045

a. Dependent Variable: Financial distress

c. Uji Autokorelasi

Tabel 4.6 Uji Autokorelasi

Model Summary^b

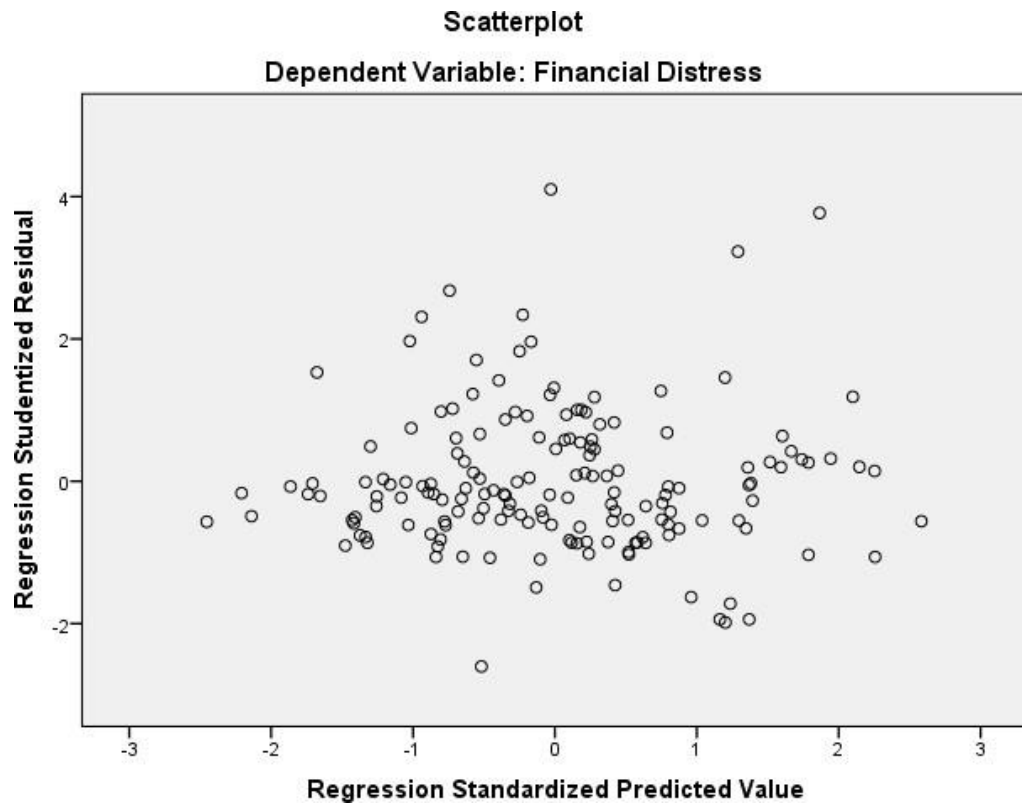
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.419 ^a	.175	.158	1.78448	.727

a. Predictors: (Constant), *Sales growth*, *Ukuran Perusahaan*, *Operating capacity*

b. Dependent Variable: *Financial distress*

d. Uji Heterokedastisitas

Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas



e. Analisis Regresi Berganda

Model I:

Tabel 4.7 Hasil Regresi Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.803	1.786		.449	.654
Operating capacity	-.151	.059	-.210	-2.581	.011
Ukuran Perusahaan	-.219	.529	-.034	-.413	.680

a. Dependent Variable: Sales growth

Model II:

Tabel 4.8 Hasil Regresi Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693
Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000
Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470
Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002

a. Dependent Variable: Financial distress

f. Uji Koefisien Determinasi
Model I:

Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model I

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.208 ^a	.043	.030	.36900	.549

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

b. Dependent Variable: Sales growth

Model II:

Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinasi Model II

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.419 ^a	.175	.158	1.78448	.727

a. Predictors: (Constant), Sales growth, Ukuran Perusahaan, Operating capacity

b. Dependent Variable: Financial distress

g. Uji F

Model I:

Tabel 4.11 Hasil Uji F Model I

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.907	2	.453	3.330	.038 ^b
	Residual	20.151	148	.136		
	Total	21.058	150			

a. Dependent Variable: Sales growth

b. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

Model II:

Tabel 4.12 Hasil Uji F Model II

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	98.608	2	49.304	15.222	.000 ^b
	Residual	524.728	162	3.239		
	Total	623.336	164			

a. Dependent Variable: Financial distress

b. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating capacity

h. Hasil Uji T

Model I:

Tabel 4.13

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.803	1.786		.449	.654
	Operating capacity	-.151	.059	-.210	-2.581	.011
	Ukuran Perusahaan	-.219	.529	-.034	-.413	.680

a. Dependent Variable: Sales growth

Model II:

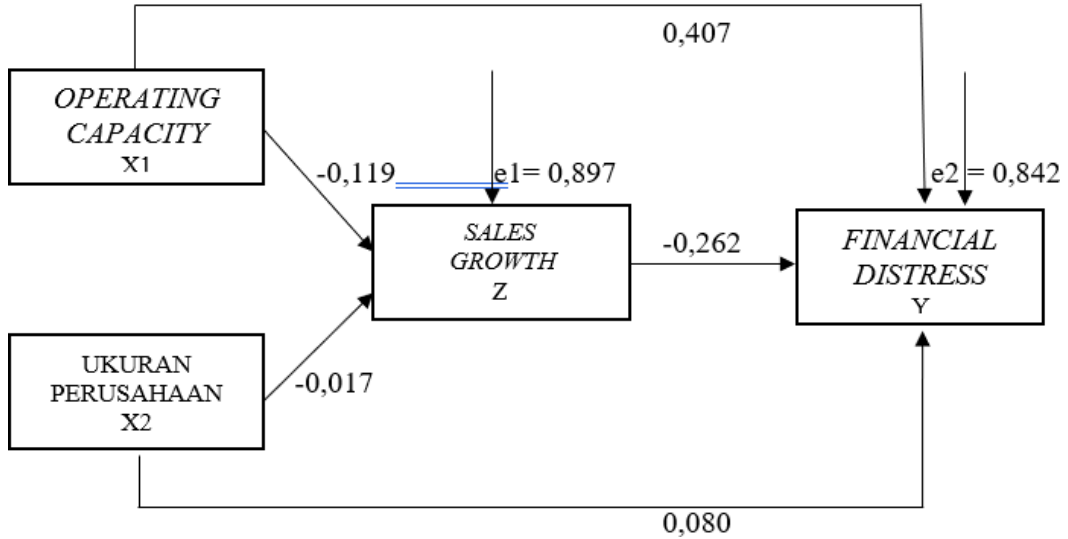
Tabel 4.14

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.418	8.642		-.396	.693
	Operating capacity	1.119	.289	.300	3.867	.000
	Ukuran Perusahaan	1.855	2.561	.055	.724	.470
	Sales growth	-1.249	.398	-.241	-3.143	.002

a. Dependent Variable: Financial distress

i. Path Analysis



Angka Path Analysis didapat dari :

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardize d Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Toleran ce	VIF
1	(Constant)	-6.523	8.415		-.775	.439		
	Operating Capacity	1.450	.263	.407	5.517	.000	.956	1.046
	Ukuran Perusahaan	2.716	2.493	.080	1.089	.278	.956	1.046

a. Dependent Variable: Financial Distress

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.398 ^a	.158	.148	1.79974	.675

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Operating Capacity

b. Dependent Variable: Financial Distress

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.580	1.736		.334	.739		
	Operating Capacity	-.085	.061	-.119	-1.405	.162	.858	1.166
	Ukuran Perusahaan	-.111	.515	-.017	-.216	.829	.970	1.031
	Financial Distress	-.050	.016	-.262	-3.143	.002	.880	1.136

a. Dependent Variable: Sales Growth

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.321 ^a	.103	.085	.35840	.578

a. Predictors: (Constant), Financial Distress, Ukuran Perusahaan, Operating Capacity

b. Dependent Variable: Sales Growth