

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

2.1.1 Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori sinyal yang dikembangkan oleh (Spence, 1973) pada awalnya diperkenalkan dalam konteks ekonomi informasi, khususnya terkait permasalahan asimetri informasi antara pihak yang memiliki informasi lebih dan pihak yang tidak memiliki informasi lengkap. Para pelaku bisnis dan investor yang akan mengambil keputusan investasi menggunakan informasi ini sebagai sinyal utama sebagai pertimbangan dalam melakukan investasi. Sehingga informasi yang diberikan menjadi dasar bagi perusahaan dan investor dalam menentukan keputusan investasi (Morris, 1987). Teori ini digunakan untuk menjelaskan bagaimana pihak manajemen sebagai pengelola internal perusahaan menyampaikan informasi terkait kondisi dan prospek keuangan perusahaan kepada pihak eksternal, seperti investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya.

Dalam konteks ini, profitabilitas yang signifikan menjadi indikator positif kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dan mempertahankan keberlangsungan operasionalnya, sehingga mengurangi risiko *financial distress*. Demikian pula, posisi likuiditas yang sehat merupakan indikator kuat dari kelincahan keuangan suatu perusahaan, karena menunjukkan kemampuannya untuk melunasi utang dan kewajiban jangka pendek. Hal ini mengirimkan sinyal yang menenangkan kepada pasar mengenai stabilitas dan kemampuannya untuk menghadapi tantangan

keuangan. Sinyal-sinyal positif ini dapat memengaruhi persepsi pasar dan perilaku investor (Utami & Darmawan, 2018). Sementara itu, *sales growth* menjadi indikator pertumbuhan usaha yang sehat pertumbuhan ini mengisyaratkan prospek pendapatan yang makin optimal di masa depan, yang dapat memperkecil kemungkinan *financial distress*. Utami dan Darmawan (2018) menemukan bahwa profitabilitas dan likuiditas memiliki korelasi negatif dengan *financial distress*, yang berarti bahwa tingkat yang lebih tinggi dari faktor-faktor ini mengurangi kemungkinan suatu perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Maryanti dan Susilo (2021) juga menemukan bahwa *sales growth* berdampak negatif terhadap *financial distress*, memperkuat penerapan teori sinyal dalam menginterpretasikan kesehatan keuangan suatu perusahaan. Temuan ini menyoroti pentingnya sinyal keuangan positif dalam mitigasi risiko keuangan.

Rosid (2020) menetapkan profitabilitas sebagai indikator gabungan yang mengevaluasi hasil pertumbuhan laba maupun kinerja manajemen dalam operasional bisnis. Di sisi lain, rasio likuiditas memberikan gambaran krusial tentang kesehatan keuangan suatu perusahaan, karena membandingkan besarnya aset lancar dengan liabilitas lancar, sehingga menilai kemampuannya untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Hal itu menunjukkan bahwa aset lancar yang tinggi dapat lebih menjamin menutupi utang lancar suatu perusahaan. Sebaliknya, jika aset lancar yang dimiliki perusahaan terbilang kecil, maka perusahaan akan kesulitan untuk utang jangka pendeknya sebelum jatuh tempo (M Yoganta, 2024). *Sales growth* yang positif dapat menjadi sinyal bahwa perusahaan memiliki potensi pasar yang baik dan kemampuan untuk menghasilkan pendapatan yang cukup, meskipun dalam beberapa kasus hal ini belum tentu menjamin terhindarnya dari *financial distress*.

Financial distress sering kali tidak terjadi secara langsung terdapat tanda-tanda peringatan awal yang dapat dilihat melalui indikator keuangan. Teori sinyal menjelaskan bagaimana perusahaan secara strategis memanfaatkan pengungkapan keuangan untuk menyampaikan kondisi keuangan mereka atau potensi kelemahan kepada investor dan pemangku kepentingan. Investor dan pemangku kepentingan lainnya menggunakan informasi yang disampaikan oleh perusahaan untuk membuat keputusan investasi atau pendanaan. Indikator seperti profitabilitas, likuiditas, dan *sales growth* adalah bentuk sinyal yang menunjukkan tingkat risiko *financial distress* suatu perusahaan.

2.1.2 *Financial Distress*

Financial distress adalah situasi di mana suatu perusahaan menghadapi tantangan keuangan yang signifikan yang menghambat kemampuannya untuk memenuhi kewajiban keuangan tepat waktu, yang berpotensi menyebabkan kebangkrutan jika tidak ditangani dengan cepat (Aryati et al., 2023). *Financial distress* sebagai kondisi penurunan kinerja keuangan yang, jika dibiarkan tanpa tindakan, akan berujung pada kebangkrutan. Kondisi ini menyoroti pentingnya intervensi tepat waktu untuk mencegah kehancuran keuangan (Rosid, 2022).

Penelitian Rahmadiany (2021) mengevaluasi kondisi *financial distress* di perusahaan manufaktur pada BEI, dengan mempertimbangkan dampak laba dan penggunaan laba operasional negatif sebagai indikator. Studi ini memberikan wawasan berharga mengenai kesehatan keuangan perusahaan-perusahaan tersebut dan risiko potensial yang mereka hadapi. Pendapatan operasional negatif sering digunakan sebagai proxy untuk mengidentifikasi perusahaan yang berpotensi mengalami *financial*

distress, karena mencerminkan ketidakmampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasional utamanya. Manifestasi kerentanan keuangan ini menandai fase awal dari penurunan yang berpotensi fatal, di mana tindakan korektif yang tertunda seringkali mengakibatkan likuidasi yang tidak dapat dihindari. Dengan demikian, indikator pendapatan operasional negatif memberikan gambaran nyata mengenai risiko keberlanjutan operasional perusahaan.

Bukti empiris menunjukkan bahwa *financial distress* biasanya ditandai oleh beberapa gejala yang dapat diukur dari penurunan nilai laba persaham, arus kas operasional negatif, kerugian bersih yang berkelanjutan, atau penghentian pembagian dividen. Dalam analisis keuangan, *financial distress* sering diprediksi menggunakan berbagai model, seperti *Altman Z-Score*, yang menggabungkan beberapa rasio keuangan untuk menilai kesehatan finansial perusahaan (Elia et al., 2021). Model ini merupakan alat yang berharga untuk mengidentifikasi perusahaan yang berisiko tinggi mengalami tantangan keuangan.

2.1.3 Profitabilitas

Harahap (2020) mendefinisikan profitabilitas sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dari operasi inti bisnisnya dalam periode waktu tertentu. Ukuran keuangan ini memiliki dua fungsi yaitu, menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dan mengungkap kompetensi manajemen dalam mengalokasikan sumber daya untuk optimalisasi keuangan. Mengembangkan pandangan ini, Hendrayanti & Budiyo (2022) menggambarkan profitabilitas sebagai alat diagnostik yang mengevaluasi efisiensi penggunaan aset dengan mengukur pengembalian yang dihasilkan relatif terhadap modal yang diinvestasikan. Konsep ini

sangat penting dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dan efisiensi manajemen. *Return* sangat tertarik pada investor jangka panjang. Misalnya, Dividen yang dibagikan kepada pemegang saham dapat meningkatkan nilai perusahaan dan memberikan sinyal positif kepada investor tentang prospek perusahaan di masa depan. Jika mencapai keuntungan sesuai dengan tujuan spesifik dan manfaat pemegang saham dapat menunjukkan kinerja manajemen yang sangat baik (Samantha & Almalik, 2019).

Keuntungan yang signifikan dapat meredakan tekanan keuangan yang potensial pada perusahaan. Keuntungan, yang merujuk pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dari operasinya, merupakan indikator penting bagi investor dan pemangku kepentingan untuk mengevaluasi kinerja keuangan. Hal ini dapat diukur menggunakan rasio seperti ROA, ROE, dan *Profit Margin*, yang memberikan wawasan tentang kesehatan keuangan dan efisiensi perusahaan.

ROA mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola aset untuk menghasilkan laba bersih, ROA yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu memanfaatkan asetnya secara produktif sedangkan ROE menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba relatif terhadap ekuitas pemegang saham, nilai ROE yang tinggi mengindikasikan penggunaan modal investor yang efisien, seringkali melalui *leverage* keuangan yang optimal (Afifah & Ramdani, 2023). Pada akhirnya, profitabilitas yang kuat menandakan stabilitas perusahaan dalam menghasilkan laba bahkan dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan, sehingga meningkatkan daya tariknya bagi investor dan kreditor.

2.1.4 Likuiditas

Likuiditas sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek secara tepat waktu, likuiditas mengukur sejauh mana aset lancar perusahaan dapat digunakan untuk membayar kewajiban lancarnya (Yasinta, 2023). Parameter kesehatan keuangan yang penting ini biasanya diukur melalui indikator diagnostik seperti *Current Ratio* dan *Quick Ratio*, Rasio ini memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek tanpa harus menjual aset tetapnya. *Current Ratio* dan *Quick Ratio* ini memberikan wawasan komprehensif tentang kelincahan keuangan perusahaan, memberikan gambaran jelas tentang kemampuannya untuk memenuhi utang jangka pendek tanpa harus menjual aset tetap, sehingga berfungsi sebagai indikator vital kesehatan dan stabilitas keuangan perusahaan secara keseluruhan.

Ghozali dan Hidayat (2019) mengidentifikasi *current ratio* sebagai indikator solvabilitas yang kritis, yang menilai kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya hanya dengan menggunakan aset yang tersedia, sehingga memberikan gambaran singkat tentang fleksibilitas keuangan perusahaan secara mandiri. Rasio lancar yang tidak optimal dapat menandakan potensi tantangan dalam memenuhi kewajiban keuangan, sedangkan rasio yang terlalu tinggi mungkin mengindikasikan bahwa dana tidak dimanfaatkan secara optimal atau aset tidak digunakan secara efisien, menyoroti pentingnya menjaga keseimbangan dalam mengelola modal kerja perusahaan untuk memastikan kinerja keuangan yang optimal. Rasio ini merupakan indikator kritis kesehatan keuangan dan efisiensi operasional suatu perusahaan.

Menjaga likuiditas yang memadai merupakan langkah penting untuk memastikan kelangsungan bisnis, karena kegagalan pembayaran jangka pendek dapat memicu rangkaian krisis keuangan yang berbahaya, mengganggu operasional, merusak kepercayaan pemangku kepentingan, dan berpotensi mengancam kelangsungan bisnis jangka panjang. Pada dasarnya, likuiditas mencerminkan kemampuan suatu organisasi untuk memenuhi kewajiban segera tanpa harus bergantung pada pembiayaan eksternal, sambil tetap menjaga otonomi operasional dan kesehatan keuangan (Hariyanto & Ghozali, 2024).

2.1.1 Sales Growth

Sales Growth menjelaskan kemampuan suatu perusahaan dalam mempertahankan posisi keuangannya dalam menghadapi ekspansi ekonomi dan industri (Silvi Al Waaliy & Slamet Mudjijah, 2024). *Sales growth* adalah ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi seberapa cepat penjualan perusahaan berkembang dari waktu ke waktu. *Sales growth* yang positif menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan pendapatan dan memperluas pangsa pasar, sementara penurunan penjualan dapat menjadi sinyal adanya masalah dalam strategi pemasaran, distribusi, atau kondisi ekonomi yang mempengaruhi daya beli konsumen. Studi dari Sari et al., (2022) menunjukkan bahwa *Sales growth* dapat ditentukan dengan membandingkan pendapatan dari dua periode yang berbeda, seperti tahun berjalan dan tahun sebelumnya. *Sales growth* yang kuat menandakan kinerja perusahaan yang solid, sementara penurunan dapat mengindikasikan penurunan daya saing atau tantangan internal. *Sales growth* merupakan indikator penting untuk mengevaluasi kelangsungan jangka panjang

perusahaan dan daya tariknya bagi investor. Ketidakmampuan mempertahankan *sales growth* dapat menyebabkan penurunan keuntungan dan potensi kesulitan keuangan.

Sales growth yang tinggi seringkali berhubungan langsung dengan peningkatan pangsa pasar dan penguatan posisi perusahaan di industri (Komalasari et al., 2024). Namun, perusahaan harus tetap menjaga profitabilitas agar pertumbuhan penjualan tidak mengarah pada peningkatan biaya yang tidak terkendali, yang pada akhirnya dapat merugikan kinerja finansial perusahaan. *Sales growth* merupakan indikator utama dalam menilai kinerja perusahaan, di mana pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan ekspansi pasar dan keberhasilan strategi perusahaan (Yuliana dan Sari, 2020).

2.1.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan referensi penting untuk memahami perkembangan pengetahuan dalam suatu bidang, mengidentifikasi celah dalam penelitian yang ada, dan memperkuat landasan teoretis dan metodologis dari penelitian yang sedang berlangsung. Studi-studi ini memberikan wawasan berharga dan konteks, yang berkontribusi pada kemajuan pengetahuan dan pengembangan arah penelitian baru.

TABEL 2. 1 Penelitian Terdahulu

NO	PENELITI	JUDUL	VARIABEL	HASIL
1	Maryanti, L., & Susilo, A. Z. (2021).	Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , <i>Sales Growth</i> , Likuiditas, Dan <i>Leverage</i> Terhadap	Variabel Dependen: <i>Financial Distress</i> Variabel Independen:	Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap <i>financial distress</i> , <i>Sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>financial</i>

		<i>Financial Distress.</i>	• Profitabilitas • <i>Sales Growth</i> • Likuiditas • <i>Leverage</i>	<i>distress</i> , Likuiditas berpengaruh positif terhadap <i>financial distress</i> , <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap <i>financial distress</i> ,
2	Veren Anistasya, Ignatius Roni Setyawan (2022)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas dan <i>Leverage</i> terhadap <i>Financial Distress</i>	Variabel Dependen: <i>Financial Distress</i> Variabel Independen: • Profitabilitas • Likuiditas • <i>Leverage</i>	Profitabilitas dan <i>leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>financial distress</i> . Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>financial distress</i>
3	Cheristin Natalia, Thio Lie Sha. (2022)	Pengaruh Likuiditas, <i>Leverage</i> , Profitabilitas, dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Financial Distress</i>	Variabel Dependen: Financial Distress Variabel Independen: • Likuiditas • <i>Leverage</i> • Profitabilitas • <i>Sales Growth</i>	<i>Leverage</i> dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap <i>financial distress</i> . Likuiditas dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>financial distress</i> .
4	Amanda, Y., dan Tasman, A. (2019)	Pengaruh Likuiditas, <i>Leverage</i> , <i>Sales Growth</i> dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Financial Distress</i> Pada Perusahaan Manufaktur	Variabel Dependen: <i>Financial Distress</i> Variabel Independen: • Likuiditas • <i>Leverage</i>	Likuiditas tidak berpengaruh signifikan, <i>leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan, <i>sales growth</i> berpengaruh negatif dan signifikan dan ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh yang

		yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2017	• <i>Sales Growth</i> • Ukuran Perusahaan	signifikan dan negatif.
5	Rosid, A. (2022)	Pengaruh likuiditas, <i>leverage</i> , profitabilitas dan <i>growth</i> terhadap <i>financial distress</i> pada perusahaan sektor transportasi	Variabel Dependen: <i>Financial Distress</i> Variabel Independen: • Likuiditas • <i>Leverage</i> • Profitabilitas • Growth	Rasio likuiditas memiliki pengaruh positif dan signifikan untuk memprediksi kondisi <i>financial distress</i> , Rasio <i>leverage</i> tidak berpengaruh negatif dan signifikan untuk memprediksi kondisi <i>financial distress</i> . Rasio profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan untuk memprediksi kondisi <i>financial distress</i> . Rasio pertumbuhan memiliki tidak berpengaruh positif dan signifikan untuk memprediksi kondisi <i>financial distress</i> .

Sumber : Data Diolah, 2025

Berikut hasil dari penelitian terdahulu yang telah dilakukan, dapat dilihat pada Tabel 2.1 :

Maryanti, L., & Susilo, A. Z. (2021) menemukan bahwa profitabilitas secara positif mempengaruhi *financial distress* menunjukkan korelasi langsung antara ROA dan *Z-score*. Hubungan positif antara ROA dan *Z-score* menunjukkan bahwa perusahaan yang menunjukkan efisiensi penggunaan aset yang lebih baik memiliki

kesehatan keuangan yang lebih kuat, memungkinkan mereka untuk mengoptimalkan laba dan memenuhi kewajiban keuangan sambil menghindari zona kesulitan. Temuan ini menyoroti peran kritis profitabilitas dalam menjaga stabilitas keuangan. *Sales growth* menurut studi ini tidak memiliki dampak signifikan terhadap *financial distress*. Ini berarti bahwa skala *sales growth* secara langsung mempengaruhi laba, dan selama penjualan suatu perusahaan tetap di atas ambang batas minimum, perusahaan tersebut dianggap secara finansial stabil. Namun, metrik ini tidak cocok untuk mengukur *financial distress* suatu perusahaan. Sebaliknya, likuiditas memiliki dampak positif terhadap *financial distress*, dengan rasio lancar sebagai proxy menunjukkan korelasi positif yang signifikan. Ini berarti bahwa nilai likuiditas yang tinggi berkorelasi dengan nilai *Z-score* yang tinggi, artinya perusahaan dengan likuiditas tinggi cenderung memenuhi kewajiban mereka tepat waktu, sehingga terhindar dari *financial distress*.

Veren Anistasya dan Ignatius Roni Setyawan (2022) menggunakan metode sampling purposif untuk mengumpulkan 40 sampel dari 8 perusahaan. Studi mereka, yang didasarkan pada analisis regresi data panel, menyimpulkan bahwa profitabilitas, likuiditas, dan leverage secara kolektif memiliki dampak signifikan terhadap *financial distress*. Namun, secara individual, hanya profitabilitas dan *leverage* yang secara signifikan mempengaruhi kesulitan keuangan menyoroti interaksi kompleks antara faktor-faktor ini dalam kesehatan keuangan.

Cheristin Natalia dan Thio Lie Sha (2022) menggunakan metode *purposive sampling* untuk mengumpulkan 108 sampel dari 36 perusahaan. Studi mereka menyimpulkan bahwa *leverage* dan profitabilitas secara signifikan dan positif mempengaruhi *financial distress*, sementara likuiditas dan *sales growth* tidak memiliki

pengaruh yang signifikan. Temuan ini menyoroti peran kritis sehingga memerlukan penelitian lebih lanjut.

Amanda, Y., dan Tasman, A. (2019) menghasilkan temuan menarik, menunjukkan bahwa likuiditas tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *financial distress*., sedangkan *leverage* memiliki dampak positif dan signifikan. Sebaliknya, *sales growth* ditemukan memiliki efek negatif dan signifikan, menunjukkan bahwa ekspansi yang cepat berpotensi memperburuk ketidakstabilan keuangan. Menariknya, ukuran perusahaan tidak ditemukan memiliki korelasi negatif yang signifikan dengan *financial distress*, menyoroti interaksi kompleks antara faktor-faktor ini dan menekankan perlunya pendekatan yang nuansa dan multifaset dalam menganalisis *financial distress*, karena variabel yang berbeda dapat memiliki efek yang berbeda pada kesehatan keuangan perusahaan.

Studi yang dilakukan oleh Rosid, A. (2022) mengungkapkan hubungan yang kompleks antara berbagai rasio keuangan dan dampaknya terhadap *financial distress* yang diukur menggunakan Z-Score. Secara spesifik, rasio likuiditas ditemukan memiliki efek positif dan signifikan dalam mengurangi *financial distress*. Di sisi lain, rasio *leverage*, yang diukur dengan DER, terbukti memiliki dampak negatif yang signifikan, menunjukkan bahwa utang yang berlebihan dapat memperburuk ketidakstabilan keuangan. Selain itu, rasio profitabilitas, yang diukur dengan ROA, ditemukan memiliki pengaruh positif yang substansial terhadap *financial distress*. Menariknya, rasio pertumbuhan, yang diukur dengan *sales growth*, tidak menunjukkan efek positif yang signifikan terhadap *financial distress* menyoroti kompleksitas hubungan antara metrik keuangan ini dan pentingnya mempertimbangkan berbagai

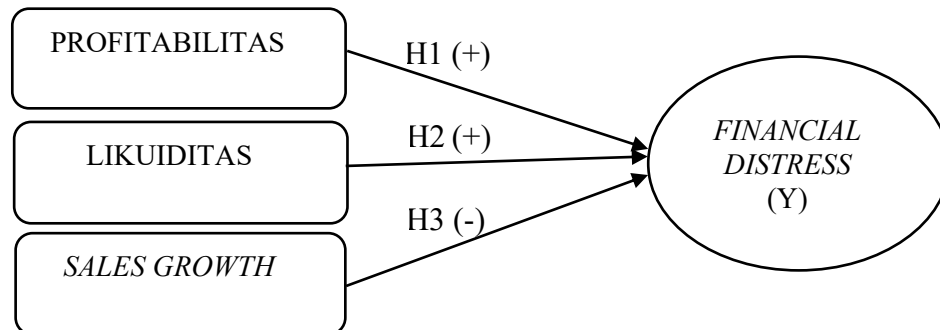
faktor dalam analisis keuangan untuk memahami secara komprehensif kesehatan keuangan suatu perusahaan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran memberikan analisis dan gambaran mengenai pengaruh variabel independen dengan variabel dependen yang telah dijelaskan dan memberikan ilustrasi tentang pengaruh antar variabel yang akan diteliti, dimana variabel-variabel tersebut nantinya digunakan untuk membentuk hipotesis.

ROA pada penelitian ini digunakan sebagai pengukuran profitabilitas perusahaan, untuk mengukur efektivitas dari perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan pemanfaatan aktiva yang dimiliki. ROA yang semakin tinggi menjelaskan semakin baik kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba, dan semakin rendah risiko mengalami *financial distress* (Maryanti & Susilo, 2021). *Current Ratio* pada penelitian ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar. Ketika nilai *current ratio* meningkat maka risiko mengalami *financial distress* berkurang (Rosid, 2022). *Sales Growth* dihitung berdasarkan persentase kenaikan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya. Namun, tidak semua *sales growth* menandakan kondisi keuangan yang sehat. tidak cukup untuk menurunkan risiko *distress* jika tidak diikuti manajemen keuangan yang efektif atau efisiensi operasional (Rosid, 2022).

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran



2.3 Hipotesis

2.3.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Financial Distress*

Profitabilitas merupakan indikator utama dalam menilai kinerja keuangan suatu entitas, khususnya dalam menghasilkan laba dari operasional perusahaan. Harahap (2020) mendefinisikan profitabilitas sebagai kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam periode tertentu, yang mencerminkan efisiensi penggunaan sumber daya. Sementara itu, Hendrayanti dan Budiyo (2022) menegaskan bahwa profitabilitas berfungsi sebagai alat diagnostik untuk mengevaluasi efektivitas manajemen dalam mengalokasikan aset menjadi pendapatan. Dalam konteks ini, Return on Assets (ROA) menjadi ukuran yang relevan karena menunjukkan kemampuan perusahaan memanfaatkan total aset untuk menghasilkan laba bersih.

Kerangka teori sinyal menjadikan profitabilitas yang tinggi menjadi sinyal positif bagi pihak eksternal bahwa perusahaan memiliki kondisi keuangan yang sehat dan dikelola secara efisien (Utami & Darmawan, 2018). Sinyal ini meningkatkan kepercayaan investor serta kreditor terhadap prospek keberlanjutan perusahaan. Sebaliknya, profitabilitas yang rendah dapat diinterpretasikan sebagai sinyal negatif yang mencerminkan kelemahan operasional atau potensi risiko keuangan yang lebih

tinggi. Oleh karena itu, perusahaan dengan profitabilitas rendah cenderung lebih rentan terhadap kondisi *financial distress*.

Penelitian terdahulu mendukung pengaruh signifikan antara profitabilitas dan *financial distress*. Maryanti dan Susilo (2021) menunjukkan bahwa ROA berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*. Hal serupa juga dikemukakan oleh Yoganta (2024), yang menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi memiliki ketahanan keuangan yang lebih baik sehingga lebih mampu menghindari tekanan finansial. Dengan demikian, hipotesis yang dibentuk untuk menguji secara empiris hubungan antara profitabilitas dan *financial distress* dalam konteks industri *real estate* dan *property* selama periode 2020–2023 yaitu :

H1: Profitabilitas (ROA) memiliki pengaruh positif terhadap *financial distress* pada perusahaan *Real Estate* dan *Property*.

2.3.2 Pengaruh Likuiditas Terhadap *Financial Distress*

Likuiditas merupakan indikator penting dalam menilai kemampuan jangka pendek suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya. Likuiditas mengukur sejauh mana aset lancar perusahaan mampu menutupi kewajiban lancar, dan rasio ini umumnya diukur melalui *current ratio* (Yasinta, 2023). Ghozali dan Hidayat (2019) menjelaskan bahwa *current ratio* adalah ukuran kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek hanya dengan menggunakan aset lancarnya, dan rasio ini juga mencerminkan fleksibilitas finansial perusahaan dalam menjalankan operasionalnya.

Berdasarkan pada konteks teori sinyal, *current ratio* yang tinggi memberikan sinyal positif kepada investor bahwa perusahaan memiliki kesehatan keuangan yang baik dan mampu menyesuaikan diri dengan fluktuasi keuangan jangka pendek (Utami

& Darmawan, 2018). Sebaliknya, *current ratio* yang rendah menunjukkan sinyal negatif karena perusahaan dianggap kesulitan dalam memenuhi kewajiban lancar, yang pada akhirnya dapat meningkatkan risiko *financial distress*. Rasio likuiditas yang optimal diperlukan untuk menjaga keseimbangan dalam pengelolaan modal kerja dan mencegah timbulnya krisis keuangan jangka pendek.

Penelitian Rosid (2022) menemukan bahwa *current ratio* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*, yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat likuiditas, semakin besar kemampuan perusahaan untuk bertahan dari tekanan keuangan. Hal ini sejalan dengan temuan Wijaya dan Suhendah (2023), yang menyatakan bahwa likuiditas memiliki peran penting dalam mencegah terjadinya *financial distress*. Berdasarkan pemaparan tersebut, hipotesis yang dibentuk untuk menguji secara empiris hubungan antara likuiditas dan *financial distress* dalam konteks industri *real estate* dan *property* selama periode 2020–2023 yaitu :

H2: Likuiditas (CR) memiliki pengaruh positif terhadap *financial distress* pada perusahaan sektor *Real Estate* dan *Property*.

2.3.3 Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Financial Distress*

Sales growth atau pertumbuhan penjualan menggambarkan peningkatan pendapatan perusahaan dari periode sebelumnya, dan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar dan mempertahankan keberlanjutan pendapatan. Pratama dan Wiksuana (2020) menyatakan bahwa *sales growth* merupakan ukuran ekspansi usaha yang menggambarkan potensi jangka panjang dan daya saing perusahaan. Yuliana dan Sari (2020) menambahkan bahwa *sales growth* yang konsisten

menunjukkan bahwa perusahaan memiliki performa bisnis yang baik dan mampu menarik konsumen baru.

Berdasarkan konteks teori sinyal, *sales growth* dianggap sebagai sinyal positif atas prospek pendapatan masa depan yang berkelanjutan (Pertiwi & Sari, 2021). Namun demikian, *sales growth* tidak selalu menjadi jaminan kondisi keuangan yang sehat. Widodo dan Pratiwi (2022) menegaskan bahwa *sales growth* yang tidak diiringi dengan pengelolaan biaya yang efektif justru dapat memicu peningkatan risiko *distress*. Oleh karena itu, dalam konteks tertentu, *sales growth* yang tinggi tanpa pengendalian biaya operasional dapat memperbesar kemungkinan *financial distress*.

Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* masih bersifat inkonsisten. Rosid (2022) serta Maryanti dan Susilo (2021) menyimpulkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Sementara itu, Subagyo et al. (2022) menemukan bahwa pengaruh *sales growth* bersifat kontekstual, sebelum pandemi COVID-19 bersifat negatif yang berarti mengurangi *distress*, namun setelah pandemi menjadi positif menambah risiko *distress*. Maka, hipotesis yang dibentuk untuk menguji secara empiris hubungan antara *sales growth* dan *financial distress* dalam konteks industri *real estate* dan *property* selama periode 2020–2023 yaitu :

H3: *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap *financial distress* pada perusahaan sektor *Real Estate* dan *Property*.