BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Financial Distress*

2.1.1.1 Definisi *Financial Distress*

Perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional bisnisnya pastilah bertujuan untuk mendapatkan laba dan mempertahankan eksistensinya di masa yang akan datang. Namun terdapat banyak ketidakpastian yang akan dialami oleh perusahaan Indonesia di masa yang akan datang. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk mengatasi ketidakpastian tersebut dan memprediksi kinerja keuangan perusahaan.

Investor sebagai pihak yang menanamkan modalnya (eksternal) merupakan salah satu pihak yang memprediksi kekuatan keuangan perusahaan. Mereka biasanya bereaksi terhadap sinyal *distress* seperti: masalah kualitas produk, tagihan dari bank atau kreditur, laporan laba rugi yang negatif, dan lain sebagainya yang merupakan ciri-ciri *financial distress* (kesulitan keuangan). Menurut Hapsari (2012) menyatakan :

> "*Financial distress* adalah masalah likuiditas yang sangat parah yang tidak bisa dipecahkan tanpa perubahan ukuran dari operasi atau struktur perusahaan. *Financial distress* merupakan kondisi dimana keuangan perusahaan dalam keadaan tidak sehat atau krisis. *Financial distress* terjadi sebelum kebangkrutan dan terjadi pada saat perusahaan mengalami kerugian."

Menurut Mamduh (2007:278), mendefinisikan *financial distress* :

> "*Financial distress* dapat digambarkan dari dua titik ekstrem yaitu kesulitan likuiditas jangka pendek (yang paling ringan) sampai *insolvable* (yang paling parah). Kesulitan keuangan jangka pendek biasanya bersifat sementara dan belum begitu parah, tetapi apabila tidak ditanggulangi bisa berkembang menjadi kesulitan insolvable.."

Menurut Indri (2012:103) *Financial distress* adalah :

> "Suatu situasi dimana arus kas operasi perusahaan tidak memadai untuk melunasi kewajiban-kewajiban lancar (seperti hutang dagang atau beban bunga) dan perusahaan terpaksa melakukan tindakan perbaikan."

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *financial distress* adalah kondisi penurunan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh beberapa indikator yang menyebabkan *financial distress* sehingga akan mengakibatkan perusahaan mengalami kebangkrutan.

2.1.1.2 Definisi *Financial Distress* Menurut Tipenya

Menurut Fachrudin (2008), ada beberapa definisi kesulitan keuangan menurut tipenya, antara lain sebagai berikut :

1. *Economic Failure*

   Economic failure atau kegagalan ekonomi adalah keadaan dimana pendapatan perusahaan tidak cukup untuk menutupi total biaya, termasuk *cost of capital*. Bisnis ini masih dapat melanjutkan operasinya sepanjang kreditur bersedia menerima tingkat pengembalian *(rate of return)* yang di bawah pasar.

2. *Business Failure*

   Kegagalan bisnis didefinisikan sebagai bisnis yang menghentikan operasi dengan alasan mengalami kerugian.

3. *Technical Insolvency*

   Adapun sebuah perusahaan bisa dikatakan dalam keadaan *technical insolvency* apabila suatu perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban lancarnya ketika jatuh tempo. Ketidakmampuan membayar hutang secara teknis menunjukkan bahwa perusahaan sedang mengalami kekurangan likuiditas yang bersifat sementara, dimana jika diberikan beberapa waktu, maka kemungkinan perusahaan bisa membayar hutang dan bunganya tersebut. Di sisi lain, apabila *technical insolvency* merupakan gejala awal kegagalan ekonomi, ini mungkin bisa menjadi sebuah tanda perhentian pertama menuju *bankruptcy.*

4. *Insolvency in Bankruptcy*

   Insolvency in bankruptcy bisa terjadi di suatu perusahaan apabila nilai buku hutang perusahaan tersebut melebihi nilai pasar asset saat ini. Kondisi tersebut bisa dianggap lebih serius jika dibandingkan dengan *technical insolvency,* karena pada umumnya hal tersebut merupakan tanda kegagalan ekonomi, bahkan mengarah pada likuidasi bisnis. Perusahaan yang sedang mengalami keadaan seperti ini tidak perlu terlibat dalam tuntutan kebangkrutan secara hukum.

5. *Legal Banckruptcy*

   Perusahaan dapat dikatakan mengalami kebangkrutan secara hukum apabila perusahaan tersebut mengajukan tuntutan secara resmi sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

2.1.1.3 Indikator Pengujian *Financial Distress*

Platt dan Platt (2002) dalam Gobenvy (2013) menyatakan terdapat berbagai cara untuk melakukan pengujian bahwa suatu perusahaan mengalami *financial distress*, seperti :

1. Adanya penghentian tenaga kerja atau tidak melakukan pembayaran deviden.
2. *Interest Coverage Ratio.*
3. Arus kas yang lebih kecil dari hutang jangka panjang saat ini.
4. Laba bersih operasi (*net operating income)* negatif.
5. Adanya perubahan harga ekuitas.
6. Perusahaan dihentikan operasinya atas wewenang pemerintah dan perusahaan tersebut dipersyaratkan untuk melakukan perencanaan restrukturisasi.
7. Perusahaan mengalami pelanggaran teknis dalam hutang dan diprediksi perusahaan tersebut mengalami kebangkrutan pada periode yang akan datang.
8. Mempunyai *Earning Per Share* (EPS) negatif.

2.1.1.4 Indikator Terjadinya *Financial Distress*

Menurut Kamal (2012:20-21), ada beberapa indikator untuk melihat tanda tanda kesulitan keuangan yaitu:

1. Indikator yang harus diamati oleh pihak eksternal perusahaan, misalnya:
   a) Penurunan jumlah deviden yang dibagikan kepada pemegang saham selama beberapa periode berturut-turut.
   b) Penurunan laba secara terus-menerus bahkan perusahaan mengalami kerugian.
   c) Ditutup atau dijualnya satu atau lebih unit usaha.
   d) Pemecatan pegawai secara besar-besaran.

e) Harga di pasar mulai menurun terus - menerus.

2. Indikator yang harus diperhatikan oleh pihak internal perusahaan antara lain:
   a) Turunnya volume penjualan karena ketidakmampuan manejemen dalam menerapkan kebijakan dan strategi.
   b) Turunnya kemampuan perusahaan dalam mencetak keuntungan.
   c) Ketergantungan terhadap utang. Utang perusahaan sangat besar, sehingga biaya modalnya juga membengkak.

2.1.1.5 Faktor – faktor Terjadinya *Financial Distress*

Menurut Jauch and Glueck (2014:22) dalam Karina (2014) Faktor-faktor penyebab *financial distress* secara garis besar dibagi menjadi tiga yaitu :

1. Faktor umum
   a) Sektor ekonomi, pada gejala inflasi dan deflasi.
   b) Sektor sosial, pada perubahan gaya hidup masyarakat yang mempengaruhi permintaan terhadap produk dan jasa.
   c) Sektor teknologi, pada biaya yang ditanggung perusahaan membengkak terutama untuk pemeliharaan dan implementasi.
   d) Sektor pemerintah, pada pengenaan tarif ekspor dan impor barang yang berubah, kebijakan undang-undang baru bagi perbankan atau tenaga kerja dan lain-lain.

2. Faktor eksternal perusahaan
   a) Sektor pelanggan Perusahaan harus bisa mengidentifikasi sifat konsumen dengan menciptakan peluang untuk menemukan konsumen baru dan menghindar menurunnya hasil penjualan.
   b) Sektor pemasok Perusahaan dan pemasok harus tetap bekerja sama dengan baik karena kekuatan pemasok untuk menaikkan harga dan mengurangi keuntungan pembelinya tergantung pada seberapa jauh pemasok ini berhubungan dengan pedagang bebas.
   c) Sektor pesaing Perusahaan jangan melupakan pesaing, karena kalau produk pesaing lebih diterima oleh masyarakat maka perusahaan tidak akan kehilangan konsumen dan mengurangi pendapatan yang diterima

3. Faktor internal perusahaan
   a) Terlalu besarnya kredit yang diberikan kepada debitur atau pelanggan. Hal ini pada akhirnya tidak dibayar oleh para pelanggan pada waktunya.
   b) Manajemen yang tidak efisien. Ketidakefisienan manajemen tercermin pada ketidakmampuan manajemen menghadapi situasi yang terjadi, diantaranya ialah: hasil penjualan yang tidak memadai, kesalahan dalam

penetapan harga jual, pengelolaan hutang-piutang yang kurang memadai, struktur biaya, tingkat investasi dalam aktiva tetap dan persediaan yang melampaui batas, kekurangan modal kerja, ketidakseimbangan dalam struktur permodalan, dan sistem serta prosedur akuntansi yang kurang memadai.

c) Penyalahgunaan wewenang dan kecurangan-kecurangan. Hal ini banyak dilakukan oleh karyawan, kadang oleh manajer puncak dan hal ini sangat merugikan, apalagi kalau kecurangan itu berhubungan dengan keuangan perusahaan.

2.1.1.6 Manfaat Informasi Prediksi *Financial Distress*

Platt dan Platt (2002) dalam Gobenvy (2013) menyatakan kegunaan informasi *financial distress* yang terjadi pada perusahaan adalah :

1) Dapat mempercepat tindakan manajemen untuk mencegah masalah sebelum terjadinya kebangkrutan.
2) Pihak manajemen dapat mengambil tindakan *merger* atau *take over* agar perusahaan lebih mampu untuk membayar hutang dan mengelola perusahaan dengan baik.
3) Memberikan tanda peringatan dini / awal adanya kebangkrutan pada masa yang akan datang.

2.1.1.7 Dampak Dari *Financial Distress*

Ketika manajemen perusahaan yang *go public* mengumumkan bahwa mereka sedang mengalami kondisi *financial distress*, maka pasar modal akan bereaksi. Almilia (2006) meneliti tentang reaksi pasar setelah perusahaan melakukan pengumuman *financial distress*. Almilia menguji *abnormal return* perusahaan pasca pengumuman financial distress. Hasilnya pelaku pasar modal bereaksi terhadap pengumuman *financial distress* tersebut.

Kondisi *financial distress* merupakan kondisi yang tidak diinginkan oleh berbagai pihak. Jika terjadi financial distress, maka investor dan kreditor akan cenderung berhati-hati dalam melakukan investasi atau memberikan pinjaman

pada perusahaan tersebut. *Stakeholder* akan cenderung bereaksi negatif terhadap kondisi ini. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus segera mengambil tindakan untuk mengatasi masalah financial distress dan mencegah kebangkrutan.

2.1.1.8 Solusi untuk Perusahaan yang Mengalami *Financial Distress*

Kondisi *financial distress* memberikan dampak buruk bagi perusahaan karena kepercayaan investor dan kreditor serta pihak ekstemal lainnya. Oleh karena itu, manajemen harus melakukan tindakan untuk dapat mengatasi kondisi *financial distress* dan mencegah terjadinya kebangkrutan. Perusahaan yang mengalami *financial distress* biasanya rnemiliki arus kas yang negatif sehingga mereka tidak bisa membayar kewajiban yang jatuh tempo. Ada 2 solusi yang bisa diberikan jika perusahaan mempunyai arus kas negatif (Pustylnick, 2012) dalam Ersaputri (2015) , yaitu:

a. Restrukturisasi utang Manajemen bisa melakukan restrukturisasi hutang yaitu mencoba meminta perpanjangan waktu dari kreditor untuk pelunasan hutang hingga perusahaan mempunyai kas yang cukup untuk melunasi hutang tersebut.
b. Perubahan dalam manajemen Jika memang diperlukan, perusahaan mungkin harus melakukan penggantian manajemen dengan orang yang lebih berkompeten. Dengan begitu, mungkin saja kepercayaan *stakeholder* bisa kembali pada perusahaan. Hal ini untuk menghindari larinya investor potensial perusahaan pada kondisi *financial distress.*

2.1.2 *Current Ratio*

2.1.2.1 Definisi *Current Ratio*

Fred Weston dikutip dari Kasmir (2008:129) Rasio likuiditas (*liquidity ratio)* menggambarkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang telah jatuh tempo. *Current ratio* sendiri merupakan salah satu indikator dari rasio likuiditas, merupakan rasio antara aktiva lancar dengan hutang

lancar yang dimiliki oleh perusahaan. rasio ini mengukur aktiva yang dimiliki perusahaan dalam hutang lancar perusahaan. Menurut Sutrisno (2012:60), menerangkan bahwa :

> "*Current ratio* merupakan rasio yang membendingkan antara aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dengan hutang jangka pendek. Hutang jangka pendek disini meliputi hutang dagang, hutang wesel, hutang bank, hutang gaji, dan hutang lainnya yang harus segera dibayar ".

Menurut Kasmir (2014:134), menerangkan bahwa :

> "Rasio lancar atau *current ratio* merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Dengan kata lain, seberapa banyak aktiva lancar yang tersedia untuk menutupi kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo Rasio lancar dapat pula dikatakan sebagai bentuk untuk mengukur tingkat keamanan (*margin of safety*) suatu perusahaan.."

Menurut Syafrida Hani (2015 : 122) menyatakan bahwa :

> *"Current ratio* merupakan alat ukur bagi kemampuan likuidtas yaitu kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar."

Dari definisi yang dinyatakan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa *current ratio* adalah rasio untuk mengukur sejauh mana perusahaan dapat memenuhi kewajibannya dari aktiva lancar yang dimiliki perusahaan.

2.1.2.2 Faktor Mempertimbangkan *Current Ratio*

Current ratio yang terlalu tinggi menunjukkan kelebihan uang kas atau aktiva lancar lainnya dibandingkan dengan yang dibutuhkan sekarang atau tingkat likuiditas yang rendah daripada aktiva lancar dan sebaliknya. Menurut Munawir

(2007:77) penganalisa sebelum membuat kesimpulan yang akhir dari analisa *current ratio* harus mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut :

1. Distribusi atau proporsi daripada aktiva lancar.
2. Syarat yang diiberikan oleh kreditor kepada perusahaan dalam mengadakan pembelian maupun syarat kredit yang diberikan oleh perusahaan dalam menjual barangnya.
3. *Present value* (nilai sesungguhnya) dari aktiva lancar, sebab ada kemungkinan perusahaan mempunyai saldo piutang yang cukup besar tetapi piutang tersebut sudah lama terjadi dan sulit ditagih sehingga nilai realisasinya mungkin lebih kecil dibandingkan dengan yang dilaporkan.
4. Kemungkinan perubahan nilai aktiva lancar, kalau nilai persediaan semakin turun (deflasi) maka aktiva lancar yang besar (terutama ditunjukkan dalam persediaan) maka tidak menjamin likuiditas perusahaan.
5. Perubahan persediaan dalam hubungannya dengan volume penjualan sekarang atau di masa yang akan datang, yang mungkin adanya over investment dalam persediaan.
6. Kebutuhan jumlah modal kerja di masa mendatang, makin besar kebutuhan modal kerja di masa yang akan datang maka dibutuhkan adanya ratio yang besar pula.
7. Type atau jenis perusahaan (perusahaan yang memproduksi sendiri barang yang dijual, perusahaan perdagangan atau perusahaan jasa).

Dalam menganalisis atau menghitung *current ratio* ini perlu diperhatikan kemungkinan adanya manipulasi data yang disajikan oleh perusahaan (adanya *window dressing*), yaitu dengan cara mengurangi jumlah hutang lancar yang mungkin diimbangi dengan mengurangi jumlah aktiva lancar dalam jumlah yang sama (lebih-lebih adanya pengurangan hutang lancar yang tidak diimbangi dengan penurunan jumlah aktiva lancar). Menurut Munawir (2005:73) pengurangan jumlah hutang lancar dan aktiva lancar dalam jumlah yang sama akan menaikkan atau mempertinggi *current ratio* yang dihitung.

2.1.2.3 Rumus *Current Ratio*

Rumus yang digunakan untuk mengukur *current ratio* (CR) menurut Fahmi (2013 : 121) adalah :

$$Current\ Ratio = \frac{Current\ Assets}{\text{Current Liabilities}}$$

Keterangan :

Current Ratio = Rasio lancar merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek.

Current Asset = Aktiva Lancar merupakan uang tunai atau kas dan aset kekayaan lainnya yang diharapkan bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/dikonsumsi.

Current Liabilities = Kewajiban Lancar utang-utang yang harus segera dilunasi dalam tempo satu tahun.

Rumusan untuk mencari *current ratio* menurut Kasmir (2014:135) yaitu:

$$Current\ Ratio = \frac{Current\ Assets}{\text{Current Liabilities}}\ x\ 100$$

Keterangan :

Current Ratio = Rasio lancar merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek.

Current Asset = Aktiva Lancar merupakan uang tunai atau kas dan aset kekayaan lainnya yang diharapkan bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/dikonsumsi.

Current Liabilities = Kewajiban Lancar utang-utang yang harus segera dilunasi dalam tempo satu tahun.

2.1.3 *Sales Growth*

2.1.3.1 Definisi *Sales Growth*

Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut,dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Berkaitan dengan pertumbuhan penjualan, perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat agar dapat memenangkan pasar dengan menarik konsumen agar selalu memilih produknya.untuk itu faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan harus benar-benar diperhatikan.dengan mengetahui faktor-faktor tersebut perusahaan akan dapat menetapkan kebijaksanaan untuk mengantisipasi kondisi tersebut sehingga perusahaan dapat menjual produk dalam jumlah besar dan volume penjualan akan meningkat pula. Dengan meningkatnya laba perusahaan,maka keuntungan yang diperoleh para investor akan meningkat. Menurut Widarjo dan Setiawan (2009) menyatakan bahwa :

> "Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya".

Sales growth menurut Subramanyam (2014:487) adalah :

> *"Analysis of trends in sales by segments is useful in assessing profitability. Sales growth is often the result of one or more factors, including (1) price changes, (2) volume changes, (3) acquisitions/divestitures, and (4) changes in exchange rates. A company's Management's Discussion and Analysis section usually offers insights into the causes of sales growth."*

Dari kutipan di atas dapat diartikan bahwa *Sales Growth* Analisis penjualan berguna dalam menilai profitabilitas. Pertumbuhan penjualan sering hasil dari satu atau lebih faktor, termasuk (1) perubahan harga, (2) perubahan volume, (3) akuisisi / divestasi, dan (4) perubahan kurs.

Menurut Sofyan Syafri (2007:310) mengemukakan pertumbuhan penjualan adalah:

> "Persentasi kenaikan penjualan tahun ini dibanding dengan tahun lalu, semakin tinggi semakin baik".

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa *Sales Growth Ratio* merupakan menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat *sales growth* menunjukan semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya.

2.1.3.2 Rumus *Sales Growth Ratio*

Home dan Machowicz (2005) mengemukakan teori bahwa tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya dengan penjualan di tahun sebelumnya. Tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$g = \frac{\mathrm{SI} - \mathrm{S0}}{\mathrm{S0}} \; x \; 100\%$$

Keterangan :

g = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)

S1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)

S0 = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Sedangkan menurut Weston dan Copeland (2008:240) merumuskan pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{penjulalan\ t - penjualan\ (t-1)}{\text{penjualan (t} - 1)}$$

Keterangan:

Sales growth = Pertumbuhan penjualan

Penjualan (t) = Jumlah penjualan suatu periode

Penjualan (t-1) = Jumlah penjualan periode sebelumnya

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Prediksi *Financial Distress* terhadap *Current Ratio*

Menurut Agnes Sawir (2005:56) menyatakan bahwa:

> "*Current ratio* mengukur kemampuan perusahaan memenuhi hutang jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancarnya. Semakin besar rasio likuiditas maka semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress.*"

Prediksi *financial distress* sendiri dapat dilakukan dengan menggunakan *financial ratios.* Adapun rasio likuiditas adalah salah satu dari *financial ratios.* Dalam penelitian ini, rasio likuiditas di*proxykan* dengan *current ratio (CR),* yaitu aset lancar dibagi dengan kewajiban lancar (Almilia dan Kristijadi, 2003).

Semakin tinggi tingkat likuiditas perusahaan yang dicerminkan dalam *current ratio*, maka semakin kecil potensi kemungkinan perusahaan mengalami kondisi *financial distress* (Triwahyuningtias dan Muharam, 2012). Current Ratio (CR) pernah diteliti oleh Daulat (2008) yang menyatakan bahwa rasio CR berpengaruh signifikan terhadap Financial Distress. Menurut Atika, *et al* (2012) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa rasio likuiditas yang menggunakan *current ratio (CR)* dalam pengukurannya signifikan berpengaruh negatif terhadap kemungkinan terjadinya *financial distress* di suatu perusahaan. Ini berarti bahwa semakin besar ketersediaan dana untuk melunasi kewajiban lancarnya, maka akan semakin kecil peluang perusahaan mengalami *financial distress*.

Akan tetapi hasil berbeda telah ditemukan dalam penelitian lain yang dilakukan oleh Alifiah, *et al* (2012), yang menyebutkan bahwa rasio likuiditas yang diukur dengan menggunakan *current ratio (CR)* dan *quick ratio (QR)* tidak berpengaruh signifikan terhadap prediksi *financial distress* di suatu perusahaan. Penelitian tersebut juga didukung oleh penelitian yang telah dilakukan oleh Hanifah (2013), dimana hasil dari penelitiannya tersebut menyatakan bahwa current ratio tidak berpengaruh signifikan terhadap kemungkinan terjadinya *financial distress* di suatu perusahaan.

2.2.2 Pengaruh Prediksi *Financial Distress* terhadap *Sales Growth Ratio*

Pertumbuhan penjualan *(Sales Growth*) mencerminkan kemampuan untuk meningkatkan penjualan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil dalam menjalankan strateginya dalam hal pemasaran dan penjualan produk. Hal

ini berarti akan semakin memperbesar laba yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan tersebut. Dengan tingginya laba yang diperoleh mencermikan penjualan yang bagus, sehingga indikasi perusahaan mengalami *financial distress* akan kecil, dan sebaliknya.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011) yang menyatakan bahwa :

> "Bahwa rasio pertumbuhan menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun. Rasio ini di antaranya adalah pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dan kenaikan laba bersih. Pertumbuhan penjualan itu sendiri mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk yang dihasilkannya, baik peningkatan frekuensi penjualan ataupun peningkatan *volume* penjualannya. Perusahaan yang berhasil menjalankan strateginya dalam hal pemasaran dan penjualan produk, akan meningkatkan *sales growth* perusahaan. Tingginya tingkat *sales growth* yang tergambar mengindikasikan perolehan laba yang besar. Sehingga, apabila tingkat *sales growth* suatu perusahaan tinggi berarti tercermin kondisi keuangan yang cukup stabil dan jauh dari *financial distress,* karena terbukti dengan penjualan yang dapat terus bertumbuh."

Menurut Wahlen, Baginski dan Bradshaw (2010:390) mengungkapkan bahwa:

> *"Studies of bankruptcy often include some measure of growth (for example, growth in sales, assets, or net income) as a possible explanatory variable. The statistical significance of growth as an independent variable has varied considerably across studies, therefore, it is difficult to conclude much about its relative importance. The mixed results may relate in part to ambiguity in how growth relates to bankruptcy. rapidly growing firms often need external financing to cover cash shortfalls from operations and to permit acquisition of fixed assets, these firm often display financial ratios typical of a firm in financial difficulty. yet their growth potential provides access to capital that allows them to survive. firms in the late maturity or early decline phase of their life cycle may experience slow growth and display healthy financial ratios, but prospects are sufficiently poor that the probability of the future financial difficulty is high".*

Berdasarkan dengan pernyataan diatas bahwa studi tentang kepailitan sering termasuk beberapa ukuran pertumbuhan seperti pertumbuhan penjualan,

aset atau pendapatan bersih sebagai sebuah variabel penjelasan yang mungkin. Mengembangkan perusahaan dengan pesat sering membutuhkan pembiayaan eksternal untuk menutupi kekurangan uang tunai dari operasi. Perusahaan seperti ini sering menampilkan rasio-rasio keuangan tipikal dari sebuah perusahaan dalam kesulitan keuangan. Namun potensi pertumbuhan mereka memberikan akses ke modal yang memungkinkan mereka untuk bertahan hidup. Perusahaan dalam kematangan akhir atau awal fase penurunan siklus kehidupan mungkin mengalami pertumbuhan lambat dan menampilkan rasio-rasio keuangan yang sehat, tetapi prospeknya cukup lemah dan kemungkinan mengalami kesulitan keuangan di masa depan tinggi.

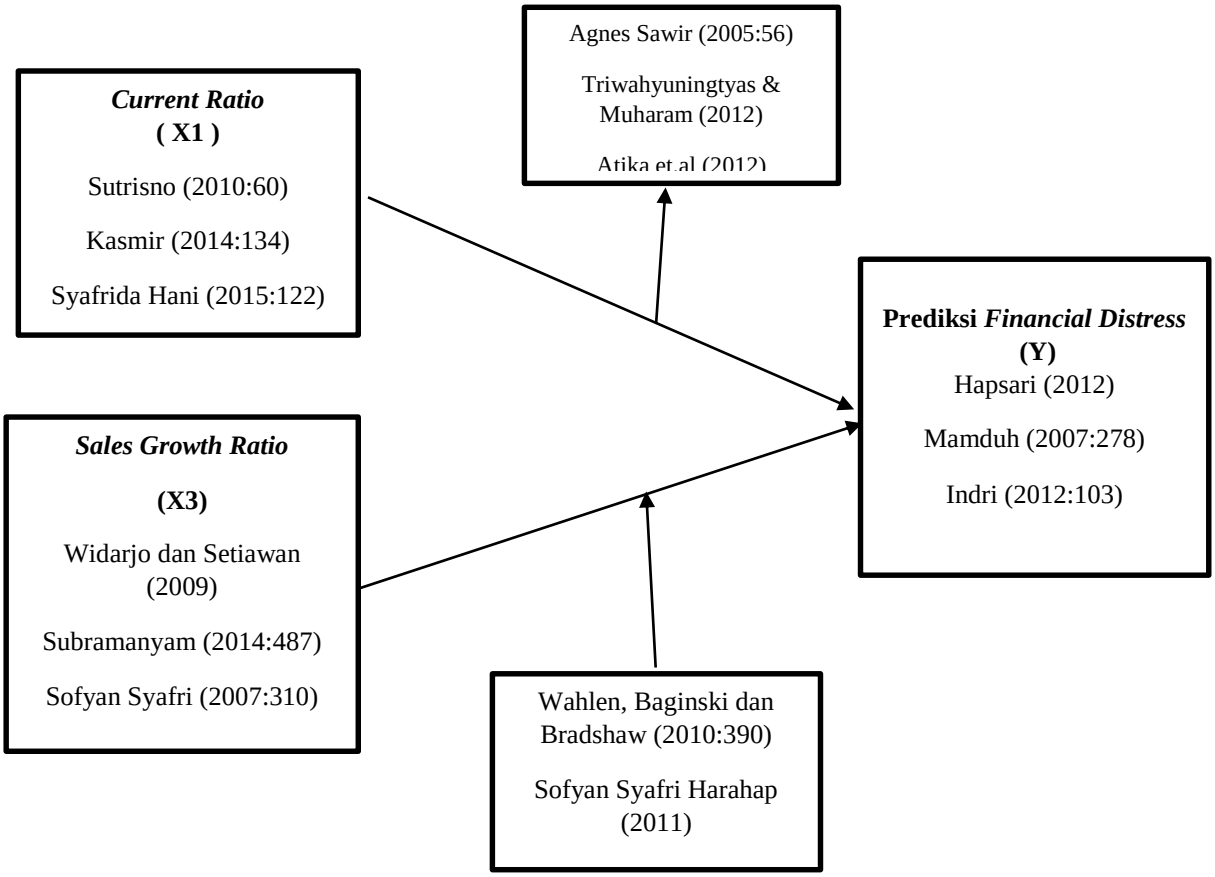
Menurut penelitian Viggo Eliu (2014) membuktikan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Widarjo dan Setiawan (2009) *sales growth* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *financial distress*, sama dengan penilitian yang dilakukan oleh Liana dan Sutrisno (2014) bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *financial distress.*

2.2.3 Paradigma Penelitian

Berikut ini gambaran paradigm penelitian untuk menghubungkan keterjaitan antar variabel :

Gambar 2.1

Paradigma Penelitian



2.3 Hipotesis

Istilah hipotesis berasal dari bahasa Yunani yang mempunyai dua kata "hupo" artinya sementara dan "thesis" artinya pernyataan atau teori menurut Dantea (2012:164). Hipotesis adalah praduga atau asumsi yang harus diuji melalui

data dan fakta yang diperoleh melalui penelitian. Selanjutnya Dantes (2012 : 164) menyatakan bahwa hipotesis merupakan penuntun bagi peneliti dalam menggali data yang diinginkan.

Hipotesis merupakan suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data yang dikumpulkan. Hipotesis merupakan kesimpulan atau jawaban yang masih memerlukan pembuktian atas kebenaran. Hipotesis yang diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : *Current Ratio* berpengaruh terhadap Prediksi *Financial Distress*

H2 : *Sales Growth Ratio* berpengaruh terhadap Prediksi *Financial Distress*