

PENDAHULUAN

Industri Tekstil merupakan salah satu sektor industri manufaktur yang memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional, diantaranya sebagai penyumbang devisa ekspor non migas, penyerapan tenaga kerja dan pemenuhan kebutuhan dalam negeri. Pada tahun 2019 industri sektor tekstil mengalami penyusutan laba bersih dan yang mengejutkan, mengalami kerugian. Penurunan tersebut dikhawatirkan akan berdampak besar pada kelangsungan usaha industri bahan dan pakaian tersebut (Julianti et al., 2021). Pada tahun 2019 terdapat diagram yang menunjukkan kinerja perusahaan industri sektor *textile* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia terlihat dari total kepemilikan aset, PT. Sri Rejeki Isman Tbk(SRIL) memimpin dengan total kepemilikan aset sebesar Rp. 20,118 M dengan menunjukkan kinerja laba yang baik selama periode I-2019, adapun pada periode tersebut PT. Argo Pantes Tbk dengan total kepemilikan aset Rp. 1,255 M menunjukkan kinerja perusahaannya yang merugi (www.cnbcindonesia.com). Selain keuntungan, industri tekstil juga membutuhkan pembiayaan dari pihak investor secara stabil, maka dari itu diharapkan untuk pihak investor dapat bertahan agar perusahaan dapat terhindar dari kesulitan keuangan. Perusahaan bisa dikatakan mengalami *financial distress* apabila terjadi penurunan laba operasi selama dua tahun atau lebih secara berkelanjutan(Amanda & Tasman, 2019). Menurut Naziah & Nyale, (2022) ukuran rasio Profitabilitas, likuiditas, pertumbuhan perusahaan, dan opini audit tahun sebelumnya secara bersama-sama memengaruhi diterimanya opini audit going concern sebagai dampak dari kondisi *financial distress*. Laporan keuangan perusahaan merupakan sumber informasi yang dapat menunjukkan kondisi keuangan serta kinerja perusahaan pada suatu periode (Amelia Fatmawati, 2017).

Penelitian Ramadhani & Nisa, (2019) menjelaskan bahwa kapasitas operasi berpengaruh secara signifikan terhadap *financial distress*, jika total aset yang dihasilkan tinggi maka aset akan cepat meningkat sehingga dapat menghasilkan laba untuk menutupi hutang perusahaan. Hal ini akan sangat berpengaruh pada kesehatan perusahaan, karena semakin cepat laba yang dihasilkan maka semakin besar pula kemungkinan kewajiban yang akan terbayar sehingga kewajiban akan berkurang secara berkala dan akan jauh dari kondisi *financial distress*. Pada jurnal yang dibuat Amanda & Tasman, (2019) pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan untuk memprediksi terjadinya *financial* dengan semakin besarnya *distress*, *sales growth* perusahaan berarti akan memperkecil kemungkinan terjadinya *financial distress* diperusahaan tersebut. Dengan kata lain kondisi perusahaan akan semakin sehat karena saat penjualan meningkat otomatis laba yang dihasilkan akan semakin besar. Saputra & Salim, (2020) berdasarkan penelitian ini semakin besar aktivitya, maka semakin baik pula kondisi kesehatan perusahaannya. Begitupun sebaliknya, apabila total penjualannya sedikit maka laba yang dihasilkan akan menurun dan bisa menimbulkan terjadinya *financial distress*.

Penelitian Octaviani & Abbas, (2020) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *financial distress*, sedangkan menurut Amanda & Tasman, (2019) *sales growth* memiliki pengaruh negative dan signifikan terhadap *financial distress*. Penelitian Saputra & Salim, (2020) menunjukkan bahwa *firm size* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*.

Pada penelitian terdahulu membahas *financial distress* yang dilakukan oleh Amanda & Tasman, (2019) pada perusahaan manufaktur selama 2015 – 2017 dengan meneliti faktor likuiditas, *leverage*, *sales growth* dan ukuran perusahaan. Dengan hasil penelitiannya likuiditas dan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap *financial distress*, *leverage* berpengaruh positif terhadap *financial distress* dan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Namun yang membedakan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu dengan penambahan variabel *operating capacity* serta pembaharuan periode penelitian yaitu 2016 – 2021.

Dari penjelasan tersebut, diputuskan untuk fokus penelitian ini merupakan perusahaan industri tekstil dengan tujuan penulis untuk menganalisa apakah *operating capacity*, *sales growth* dan *firm size* berpengaruh terhadap *financial distress* pada perusahaan sektor tekstil tahun 2016 – 2021 sehingga pentingnya dilakukan penelitian ini untuk mendapatkan hasil sebuah informasi yang dapat membantu pihak – pihak terkait yang membutuhkan, seperti pada saat ingin berinvestasi agar investor tau keuntungan serta kerugian saat berinvestasi diperusahaan tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Menurut Spence(1973) dalam Lo, (2012) teori sinyal merupakan informasi yang harus disampaikan oleh manajemen kepada para penanam saham tentang kesehatan keuangan dan prospek perusahaan. Jika kondisinya baik, maka pihak manajerial perusahaan bisa memberikan sinyal positif. Begitupun sebaliknya, apabila perusahaan menunjukkan sinyal kurang baik yang menandakan terjadi kondisi *financial distress* maka akan berpengaruh terhadap keinginan investor untuk melakukan transaksi saham, akibatnya kinerja pasar menjadi buruk dan pasar bereaksi negatif yang dapat terlihat dari penurunan volume perdagangan saham. Hal ini dilakukan untuk menunjukkan bahwa kondisi keuangan dan laba yang didapat diperiode sekarang serta yang akan datang lebih baik daripada yang diimplikasikan oleh laba non-diskresioner periode kini. Teori ini juga bertujuan supaya asimetri informasi antara manajemen dengan investor dapat diminimalkan karena biasanya pihak manajemen mempunyai lebih banyak informasi tentang perusahaan dibandingkan dengan investor, perihal ini pastinya berbahaya terkait pengambilan keputusan oleh pemegang saham(Endiana & Suryandari, 2021).

Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan ini biasanya dipakai untuk mengidentifikasi kombinasi kontrak kerja dan sistem informasi yang akan memaksimalkan fungsi manfaat principal dan hambatan - hambatan yang muncul dari kepentingan *agent* (Olson & Wu, 2015). Menurut Hirsch, Michaels & Friedman (1987) dan Perrow (1986) pada Olson & Wu, (2015) pada teori agensi, pemilik dan agen mempunyai kepentingan yang berbeda. Meskipun teori ini muncul sebagai paradigma yang dominan, diduga ada keterbatasan teori secara psikologis dan sosiologis.

Model Grover Score (G-Score)

Jeffrey S. Grover menciptakan model Grover dengan mendesain dan menilai kembali model Altman Z-Score. Dengan menggunakan sample sesuai altman Z-Score dan menambahkan 13 rasio keuangan baru (Primasari, 2018). Model ini membagi perusahaan dengan kategori tidak sehat dengan skor $-0,02$ ($G < -0,02$) sedangkan untuk perusahaan yang sehat skornya lebih atau sama dengan $0,01$.

Financial Distress

Menurut Primasari, (2018) *financial distress* merupakan kondisi yang terjadi sebelum terjadinya likuiditas, dimana perusahaan tidak mampu atau tahap terjadinya penurunan kondisi perusahaan yang terjadi. Dimulai dari sulitnya memenuhi kewajiban – kewajiban perusahaan yang harus dibayar, terutama kewajiban yang bersifat jangka pendek termasuk kewajiban likuiditas, dan juga termasuk kewajiban dalam kategori solvabilitas. Permasalahan terjadinya *insolvency* bisa timbul karena faktor berawal dari kesulitan likuiditas.

Amelia Fatmawati, (2017) mengatakan bahwa *financial distress* terjadi karena adanya permasalahan keuangan yang dibiarkan hingga berlarut – larut sampai akhirnya terjadi kebangkrutan atau likuiditas. Menurut Lo (2012) dalam Tsaqif & Agustiningsih, (2021) Sebagian besar perusahaan di Indonesia pasti akan mengalami kondisi keuangan yang sangat sulit, karena perusahaan tidak memiliki penghasilan yang cukup untuk kegiatan operasional sehingga melalaikan atau tidak memenuhi kewajiban keuangannya. Safitri & Purwaningsih, (2021) informasi *financial distress* bisa digunakan sebagai *alarm* dini akan terjadinya kebangkrutan usaha, sehingga manajemen dapat mengambil langkah yang tepat guna mencegah sebelum terjadinya *financial distress*.

Operating Capacity

Menurut Octaviani & Abbas, (2020) mendefinisikan kapasitas operasi menunjukkan adanya ketepatan kinerja operasional suatu entitas. Semakin rendah rasio TATO menunjukkan perusahaan kurang maksimal dalam mengolah aktiva yang dimilikinya dan begitupun sebaliknya. Semakin tinggi nilai total aset turnover yang dihasilkan maka perputaran aset akan lebih cepat dan laba yang didapat semakin optimal, sehingga dapat memperbesar volume penjualan sehingga kemungkinan terjadinya *financial distress* akan semakin minim (Ramadhani &

Nisa, 2019)

Sales Growth

Pertumbuhan perusahaan diproksikan dengan rasio pertumbuhan penjualan, suatu perusahaan dengan rasio pertumbuhan penjualan yang positif maka akan memberikan indikasi bahwa perusahaan lebih mampu untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan kemungkinan perusahaan terhadap kebangkrutan adalah kecil (Nyale, 2020). Rasio yang digunakan dalam menghitung peningkatan penjualan yaitu dengan membagi penjualan tahun yang sedang berjalan dengan tahun sebelumnya, jika penjualan perusahaan meningkat maka kemungkinan untuk terjadi *financial distress* akan lebih kecil (Amanda & Tasman, 2019). Apabila dalam penjualan tidak terjadi peningkatan sama sekali atau bahkan menurun itu dapat memicu terjadinya *financial distress*. Menurut Harahap (2010:309) *Sales Growth* merupakan alat ukur dalam mengukur tingkat pertumbuhan penjualan disetiap periode.

Firm Size

Firm Size menurut Hasnawati & Sawir (2015) dapat menentukan faktor kemudahan perusahaan dalam memperoleh investor untuk berinvestasi. Menurut Saputra & Salim, (2020) ukuran suatu perusahaan adalah gambaran dari *total asset* yang dimiliki oleh perusahaan dengan memproksikan *natural logarithm of total asset*. Menurut Prasetya & Gayatri (2016) pada Tsaqif & Agustiningasih, (2021) perusahaan yang besar memiliki keunggulan dalam hal mencari investor karena perusahaan yang dianggap besar pasti memiliki peluang dapat bertahan dan bersaing.