

Pengaruh Profitabilitas dan *Sales growth* Terhadap *Financial distress* Dengan *Firm size* Sebagai Variabel Moderasi

Monica Juwanda Ansari^{1*}, Sari Rusmita², Angga Permadi Karpriana³

^{1,2,3} Universitas Tanjungpura

* E-mail Korespondensi: monicajuwandaansari@gmail.com

Information Article

History Article

Submission: 19-05-2025

Revision: 18-06-2025

Published: 02-08-2025

DOI Article:

10.24905/permana.v17i2.807

ABSTRAK

Financial distress ialah kondisi ketika perusahaan menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangannya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi *financial distress*. Sampel penelitian terdiri dari 27 perusahaan transportasi dan logistik yang terdaftar di BEI tahun 2021-2024 dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* yang dianalisis dengan metode regresi uji asumsi klasik dan MRA. Temuan penelitian ini menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan dan *sales growth* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *financial distress*. Sementara itu, *firm size* tidak memoderasi hubungan profitabilitas dan *sales growth* terhadap *financial distress*.

Kata kunci: *Financial distress*, profitabilitas, *sales growth*, *firm size*

ABSTRACT

Financial distress is a condition in which a company experiences difficulty in fulfilling its financial obligations. This study aims to analyze the factors that influence financial distress. The research sample consists of 27 transportation and logistics companies listed on IDX for the period 2021–2024, selected using purposive sampling. The data were analyzed using classical assumption tests, regression analysis, and MRA. The findings of this study indicate that profitability has a significant positive effect on financial distress, while sales growth has a positive but not significant effect. Meanwile, firm size does not moderate the relationship between profitability and sales growth on financial distress.

Keywords: *Financial distress*, profitability, *sales growth*, *firm size*

Acknowledgment

© 2025 Published by Permana. Selection and/or peer-review under responsibility of Permana

PENDAHULUAN

Ketika bisnis mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban keuangan mereka dan tidak dapat memenuhinya dengan cepat, kondisi itu disebut "*financial distress*". Kondisi ini menjadi masalah yang serius, khususnya bagi industri logistik dan transportasi, yang memiliki pengaruh besar pada pertumbuhan ekonomi nasional. Berbagai faktor finansial, seperti profitabilitas dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*), dapat memengaruhi kondisi ini. Sektor manufaktur yang membutuhkan modal besar dan berada dalam persaingan yang ketat sangat rentan mengalami tekanan finansial (Apriliake et al., 2024).

Dunia dikejutkan dengan adanya virus Covid-19, yang dimana pertama kali ditemukan di China pada akhir tahun 2019. Berdasarkan penjelasan Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi, bidang transportasi dan logistik merupakan yang paling terkena dampak dari adanya pandemi ini, dengan penghasilan yang mengalami penurunan sekitar 30 persen. Selain itu, Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa jumlah kedatangan turis juga ikut menurun sebesar 64,11 persen di tahun 2020 (Cahyani & Iramani, 2022).

Memasuki tahun 2021, setelah melewati masa kritis pandemi, dunia termasuk Indonesia mulai menjalani fase pemulihan ekonomi. Fase ini menjadi peluang sekaligus tantangan besar bagi berbagai sektor industri. Sektor transportasi dan logistik yang memiliki peran krusial dalam proses distribusi dan perdagangan menjadi bagian penting dalam pemulihan ini. Namun, sektor tersebut tetap menghadapi tekanan keuangan akibat aktivitas ekonomi yang menurun selama pandemi, meningkatnya biaya operasional, serta persaingan yang semakin ketat.

Tekanan terhadap sektor transportasi dan logistik terus berlanjut sepanjang tahun 2021–2024, yang disebabkan oleh efek lanjutan dari pandemi, naiknya harga bahan bakar, serta ketidakpastian ekonomi global. Kondisi tersebut mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan, terutama terkait dengan profitabilitas dan pertumbuhan penjualan. PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk, misalnya, mencatat kerugian bersih sebesar Rp3,9 triliun pada 2021 akibat tingkat okupansi yang rendah dan biaya operasional yang tinggi, menurut laporan CNBC Indonesia. Meski pada tahun 2023 berhasil mencetak laba bersih sebesar Rp2,1 triliun, proses pemulihan Garuda sangat ditopang oleh efisiensi biaya dan strategi pemasaran yang tepat.

Di sisi lain, PT Pelita Samudera Shipping Tbk sebagai perusahaan logistik laut menunjukkan peningkatan pendapatan selama periode 2021–2023. Namun demikian, perusahaan

tetap menghadapi potensi *financial distress* akibat volatilitas harga komoditas global serta ketergantungan pada proyek pertambangan tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun penjualan meningkat, kestabilan finansial tidak otomatis terjamin jika profitabilitas rendah atau skala aset perusahaan tergolong kecil.

Dalam analisis keuangan, profitabilitas dan *sales growth* sering dijadikan indikator utama untuk menilai kinerja perusahaan serta hubungannya dengan *financial distress*. Seberapa baik suatu perusahaan dapat menghasilkan keuntungan dari aset atau ekuitasnya dikenal sebagai profitabilitas. Profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa ada cadangan laba yang memadai untuk menutup kewajiban keuangan, yang dapat menurunkan risiko krisis keuangan. Kemudian *sales growth* mencerminkan adanya ekspansi usaha yang bisa menjadi sinyal positif bagi investor maupun kreditur, dan pada akhirnya memperkuat kondisi keuangan perusahaan (Nafisah et al., 2023).

Namun, temuan penelitian sebelumnya tentang hubungan antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap krisis keuangan terus menunjukkan perbedaan. Khansa et al., (2022) menemukan adanya korelasi negatif pada profitabilitas terhadap *financial distress*. Sebaliknya, menurut Suryani, (2020) bahwa profitabilitas tidak berdampak signifikan terhadap *financial distress*. Dalam hal pertumbuhan penjualan, Amanda & Tasman, (2019) menemukan adanya hubungan negatif pada *financial distress*, sementara Riesta & Septriana, (2023) menemukan hipotesis bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh pada *financial distress*. Selain itu, Suharti, (2023) menambahkan bahwa *firm size* dapat berfungsi sebagai moderasi dalam korelasi tersebut. Perusahaan besar memiliki peluang yang lebih banyak ke sumber daya dan pendanaan eksternal daripada perusahaan kecil yang rentan akan guncangan ekonomi, oleh karenanya biasanya perusahaan besar memiliki ketahanan finansial yang lebih baik (Suharti, 2023).

Hasil penelitian yang berbeda menunjukkan bahwa setiap perusahaan memiliki karakteristik dan kemampuan yang berbeda dalam menangani risiko *financial distress*. Inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya menandakan pentingnya melakukan kajian lanjutan agar diperoleh pemahaman yang lebih utuh. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian dilakukan guna mengevaluasi variabel yang berbeda serta menggunakan objek dan periode waktu yang tidak sama. Penelitian ini mengkaji periode 2021–2024, yakni masa setelah pandemi Covid-19 yang menjadi awal dari proses pemulihan perekonomian. Dengan mengingat bahwa industri transportasi dan logistik adalah salah satu yang paling terkena dampak pandemi, populasi

yang diteliti terdiri dari semua perusahaan di industri ini. Tujuan utama penelitian ialah menganalisis krisis keuangan berdasarkan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas, dengan *firm size* sebagai variabel yang memoderasi hubungan antara keduanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Data yang digunakan berupa laporan keuangan tahunan masing-masing perusahaan yang dapat diakses di www.idx.co.id. Populasi penelitian adalah semua perusahaan yang terdaftar di BEI khususnya industri transportasi dan logistik tahun 2021-2024. Pengambilan sampel menerapkan teknik *purposive sampling*. Berikut adalah kriteria pemilihan sampel: (1) perusahaan dalam industri transportasi dan logistik yang secara konsisten mempublikasikan laporan tahunan selama periode 2021–2024; dan (2) perusahaan yang memiliki data lengkap sesuai variabel penelitian periode 2021–2024. Berdasarkan kriteria ini, sebanyak 27 perusahaan dipilih untuk penelitian. Metode *Altman Z-Score* digunakan untuk mengukur variabel dependen dengan ketentuan: nilai di bawah 1,10 menunjukkan adanya risiko kebangkrutan; nilai 1,10-2,60 termasuk dalam kategori abu-abu yang membutuhkan perhatian khusus; sedangkan nilai *Z-Score* di atas 2,60 mencerminkan kondisi keuangan yang stabil dan kecil kemungkinan mengalami kebangkrutan (Fahma & Setyaningsih, 2021). Pengukuran *financial distress* mengaplikasikan *Altman Z-Score*, dengan bentuk persamaan:

$$Z = 0,717(X1) + 0,847(X2) + 3,107(X3) + 0,420(X4) + 0,998(X5)$$

Z = *Bankruptcy Index*

X₁ = Modal Kerja / Total Aktiva

X₂ = Laba Ditahan / Total Aktiva

X₃ = EBIT / Total Aset

X₄ = Total Ekuitas / Total Liabilitas

Hipotesis

H₁: Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap *financial distress*

H₂: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap *financial distress*

H₃: *Firm size* memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap *financial distress*

H₄: Ukuran perusahaan memoderasi pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress*

HASIL

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 1. Uji Asumsi Klasik

No	Uji Asumsi Klasik	Variabel	Nilai	Keterangan	
1	Uji Normalitas		0,313	Berdistribusi Normal	
2	Uji Multikolinearitas		Tolerance	VIF	
		Profitabilitas	0.584	1.711	Tidak terjadi Multikolinearitas
		<i>Sales Growth</i>	0.958	1.044	Tidak terjadi Multikolinearitas
		<i>Firm Size</i>	0.594	1.684	Tidak terjadi Multikolinearitas
3	Uji Heteroskedastisitas	Profitabilitas	0.927		Tidak terjadi Heteroskedastisitas
		<i>Sales Growth</i>	0.488		Tidak terjadi Heteroskedastisitas
		<i>Firm Size</i>	0.980		Tidak terjadi Heteroskedastisitas
4	Uji Autokorelasi		0.398		Tidak terjadi Autokorelasi

Sumber: Olah data SPSS, 2025

Uji asumsi klasik dilakukan dalam empat tahap terhadap 108 sampel data dari 27 perusahaan. Pertama, uji normalitas *monte carlo* menunjukkan bahwa adanya data ekstrem menyebabkan data tidak berdistribusi normal. Setelah 36 sampel dari 9 perusahaan tersisa, hasil dari pembuangan data outlier, kemudian data mampu berdistribusi normal dengan nilai signifikansi 0,313. Kedua, uji multikolinearitas menyatakan bahwa tidak terjadi multikolinearitas dikarenakan semua variabel memiliki *tolerance* lebih dari 0,10 dan VIF kurang dari 10. Ketiga, uji heteroskedastisitas menunjukkan model regresi bebas heteroskedastisitas, karena hasil penelitian memperlihatkan bahwa ketiga variabel bebas signifikan di atas 0,05. Terakhir, autokorelasi menggunakan metode Runs Test menunjukkan *Asymp. Sig. (2-tailed)* 0,398. Oleh karena itu, data tidak menunjukkan masalah autokorelasi. Setelah penyesuaian, semua uji asumsi klasik terpenuhi.

Uji F Simultan

Tabel 2. Uji F

ANNOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.512	2	3.256	3.591	0.039
	Residual	29.922	33	0.907		
	Total	36.433	35			

Sumber: Olah data SPSS, 2025

Hasil penelitian menyatakan bahwa model penelitian tersebut bisa digunakan, dengan nilai F hitung 3,591 lebih besar daripada F tabel 3,28, dan nilai signifikansi 0,039 kurang dari 0,05. Dengan demikian, uji data berikutnya dapat dilakukan. Selain itu, dapat disimpulkan bahwa peningkatan penjualan dan profitabilitas mempengaruhi krisis keuangan secara bersamaan (simultan).

Uji Koefisien Determinasi

Tabel 3. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,613	0,376	0,272	0,87079

Sumber: Olah data SPSS, 2025

Hasil uji memperlihatkan bahwa R Square sebesar 37,6%. Dapat disimpulkan, variabel bebas yaitu profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan mampu menerangkan variabel terikat, *financial distress*, sedangkan 62,4% diperlihatkan oleh variabel lainnya yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Uji t Parsial

Tabel 4. Uji t

Coefficients						
Model		Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.602	0.183		14.238	0.000
	Profitabilitas	4.705	1.842	0.411	2.554	0.015
	Sales Growth	0.200	0.714	0.045	0.280	0.782

Sumber: Olah data SPSS, 2025

$$FD = 2,603 + 4,705 + 0,200$$

Rumus tersebut dijelaskan Nilai konstanta sebesar 2,602 menunjukkan bahwa profitabilitas serta *sales growth* jika nilainya 0 maka tingkat *financial distress* sebesar 2,602. (2) Nilai koefisien profitabilitas sebesar 4,705, yang memiliki nilai positif, menunjukkan bahwa dengan asumsi variabel lain konstan, setiap peningkatan profitabilitas sebesar 1 kali maka *financial distress* akan meningkat sebesar 4,705.

Nilai koefisien *sales growth* sebesar 0,200 juga memiliki nilai positif, menunjukkan bahwa dengan asumsi variabel lain konstan, setiap peningkatan *sales growth* sebesar 1 kali maka *financial distress* akan meningkat sebesar 0,200. Dapat disimpulkan: Variabel profitabilitas terhadap *financial distress* memiliki nilai t sebesar 2,554 lebih besar dari 2,036, yang menunjukkan bahwa secara parsial berpengaruh pada *financial distress*. Peningkatan Z-Score sebesar 4,705 disebabkan oleh peningkatan profitabilitas sebesar 1%. Nilai t untuk variabel *sales growth* terhadap *financial distress* sebesar 0,280 kurang dari 2,036 artinya bahwa secara parsial tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Setiap peningkatan 1% dalam *sales growth* memberikan kontribusi lebih kecil dibandingkan profitabilitas, yaitu sebesar 0,200.

Uji MRA

Tabel 5. Uji MRA

Model	Coefficients			t	Sig.
	Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta		
1 (Constant)	5.892	4.830		1.220	0.232
Profitabilitas	73.673	34.352	6.441	2.145	0.040
Sales Growth	3.467	17.375	0.782	0.200	0.843
Firm Size	-0.125	0.186	-0.150	-0.670	0.508
Firm Size*Profitabilitas	-2.445	1.275	-5.930	-1.917	0.065
Firm Size*Sales Growth	-0.124	0.655	-0.745	-0.189	0.851

Sumber: Data diolah SPSS, 2025

Diperoleh persamaan regresi:

$$FD = 5,892 + 73,673 + 3,467 - 0,125 - 2,445 - 0,124$$

Rumus tersebut dijelaskan: (1) Nilai konstanta sebesar 5,892 menunjukkan bahwa profitabilitas, *sales growth* dan *firm size* jika nilainya 0 maka tingkat *financial distress* sebesar 2,602. (2) Koefisien profitabilitas sebesar 73,673 dengan nilai positif, menunjukkan

bahwa dengan asumsi variabel lain konstan, setiap peningkatan profitabilitas sebesar 1 kali maka *financial distress* akan meningkat sebesar 73,673. (3) Koefisien moderasi sebesar -0,125 menunjukkan efek moderasi bernilai negatif, menunjukkan bahwa semakin tinggi *firm size*, maka pengaruh profitabilitas dan *sales growth* pada *financial distress* menurun sebesar 0,125. (4) Koefisien moderasi sebesar -2,445 menunjukkan bahwa dampak moderasi yang diberikan adalah negatif, menyatakan semakin tinggi *firm size*, maka pengaruh profitabilitas pada *financial distress* menurun sebesar 2,445. (5) Koefisien moderasi sebesar -0,124 menunjukkan efek moderasi bernilai negatif, menyatakan semakin tinggi moderasi *firm size*, maka pengaruh *sales growth* pada *financial distress* menurun sebesar 0,124. Hasil uji moderasi menyatakan: Nilai t hitung sebesar -1,917 untuk pengaruh profitabilitas terhadap *financial distress* yang dimoderasi oleh *firm size*, di mana nilai tersebut lebih kecil dari t tabel sebesar 2,036 ($t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$). Hal ini menunjukkan bahwa *firm size* tidak dapat memoderasi hubungan antara profitabilitas dan *financial distress*. Sementara itu, pada pengujian pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* yang dimoderasi oleh *firm size*, diperoleh nilai t hitung sebesar -0,189 yang juga lebih kecil dibandingkan t tabel sebesar 2,036. Dengan demikian, *firm size* tidak memiliki kemampuan dalam memoderasi atau memengaruhi korelasi antara *sales growth* dan *financial distress*.

Pembahasan

Peran Profitabilitas pada *Financial distress*

Hasil temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap *financial distress*, sehingga H1 diterima. Artinya, semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan, semakin besar pula pengaruhnya terhadap peningkatan nilai Z-Score sebagai indikator dari *financial distress* (Putri & Abbas, 2021). Profitabilitas yang tinggi memperlihatkan adanya kemampuan perusahaan didalam menghasilkan laba secara efisien serta menunjukkan kapasitas keuangan yang cukup untuk mendukung kegiatan operasionalnya (Hananiyah & Jaya, 2023). Oleh karena hal itu, perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi cenderung berada dalam kondisi keuangan yang sehat dan berpotensi untuk terus beroperasi dalam jangka panjang, menjaga asumsi *going concern* (Putri & Abbas, 2021). Ini juga menghasilkan nilai Z-Score yang tinggi, yang menunjukkan kepada investor bahwa perusahaan memiliki peluang keuntungan yang besar (Hananiyah & Jaya, 2023). Hasil penelitian ini didukung oleh Munandar & Triyana, (2024); Hananiyah & Jaya, (2023); serta Putri & Abbas, (2021) yang menjelaskan bahwa profitabilitas memengaruhi *financial distress* secara positif dan signifikan. Temuan dari penelitian ini bertentangan deng-

an Mahaningrum & Merkusiwati, (2020) dan Oktaviani & Lisiantara, (2022) yang memberi pernyataan bahwa profitabilitas berdampak secara negatif pada *financial distress*.

Secara teori akuntansi, profitabilitas yang tinggi seharusnya menunjukkan hubungan negatif pada *financial distress*, karena laba yang besar biasanya mencerminkan kekuatan keuangan yang mampu mengurangi risiko kesulitan finansial. Namun, dalam konteks penggunaan ini, profitabilitas justru mendorong peningkatan nilai Z-Score yang mengindikasikan kondisi keuangan yang sehat dan jauh dari ancaman kebangkrutan. Oleh karena itu, pengaruh positif yang signifikan antara profitabilitas dan Z-Score dapat ditafsirkan sebagai sinyal positif. Tingginya profitabilitas memberikan pesan kepada pasar bahwa perusahaan memiliki fundamental yang kuat dan prospek yang menjanjikan. Dalam hal tersebut sesuai dengan adanya teori sinyal (*signaling theory*), di mana perusahaan menyampaikan informasi berkualitas kepada investor dan kreditor melalui indikator keuangan seperti profitabilitas. Sinyal ini meningkatkan persepsi pasar pada kinerja perusahaan, yang mana akhirnya membuka akses lebih luas terhadap sumber pembiayaan, menumbuhkan kepercayaan investor, dan memperkuat posisi keuangan perusahaan. Kepercayaan pasar inilah yang secara tidak langsung mampu menurunkan kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress*. Lebih dari sekadar angka laba, perusahaan yang mencatat profitabilitas tinggi biasanya juga menunjukkan kemampuan dalam melakukan ekspansi usaha, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengelola biaya secara strategis. Dalam sektor transportasi dan logistik, hal ini bisa berarti perusahaan mampu menambah armada, memperluas rute distribusi, mengadopsi teknologi baru, atau menjalin kerja sama strategis yang memperkuat posisi pasar. Semua langkah tersebut memperbesar peluang pertumbuhan dan daya tahan terhadap tekanan keuangan, yang secara langsung memberikan kontribusi dalam menekan risiko *financial distress*. Penjelasan ini selaras dengan teori kontingensi, yang menyatakan bahwa efektivitas suatu faktor sangat bergantung pada konteks organisasi dan lingkungannya. Dalam hal ini, profitabilitas berfungsi secara optimal dalam menurunkan risiko distress ketika perusahaan mampu memanfaatkan laba untuk mendukung strategi bisnis yang adaptif terhadap perubahan pasar. Dengan demikian, hubungan positif antara profitabilitas dan *financial distress* dalam penelitian ini bukan hanya valid secara empiris, namun juga logis dari sisi teoritis dan praktik manajerial.

Peran Sales growth terhadap Financial distress

Hasil temuan memperlihatkan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kondisi *financial distress*, sehingga H2 dalam

penelitian ini tidak dapat diterima. Ketidakberpengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* disebabkan oleh fakta bahwa kenaikan atau penurunan penjualan tidak selalu diikuti oleh peningkatan laba yang didapatkan oleh perusahaan. Selain itu, meskipun perusahaan mencatat pertumbuhan penjualan yang tinggi, hal tersebut tidak menjamin beban operasional yang rendah. Akibatnya, laba bersih yang dihasilkan cenderung kecil, tidak mencapai target, bahkan bisa mengalami kerugian. Situasi ini dapat memengaruhi stabilitas keuangan perusahaan dan meningkatkan risiko mengalami *financial distress* di masa mendatang (Oktaviani & Lisiantara, 2022). Beban perusahaan yang besar menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan laba tidak mampu menopang kondisi keuangan perusahaan (Muzharoatiningsih & Hartono, 2022). Temuan tersebut selaras dengan penelitian sebelumnya oleh Oktaviani & Lisiantara, (2022) dan Muzharoatiningsih & Hartono, (2022) yang menyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Namun demikian, hasil ini bertentangan terhadap penelitian yang telah dilakukan oleh Handayani et al., (2019) dan Alfiani et al., (2024) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan pendapatan dalam suatu periode tertentu, yang dapat menunjukkan keberhasilan strategi pemasaran maupun ekspansi pasar (Arief et al., 2023).

Pengaruh Simultan Profitabilitas dan *Sales growth* terhadap *Financial distress*

Berdasarkan dalam uji penelitian, menyatakan bahwa profitabilitas, dan pertumbuhan penjualan secara nyata dalam simultan berpengaruh dengan *financial distress*. Hal tersebut secara bersama-sama menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut mampu memengaruhi kemungkinan terjadinya kondisi *financial distress* pada perusahaan. Perusahaan yang mampu mencatat tingkat profitabilitas yang tinggi serta mengalami pertumbuhan penjualan yang positif cenderung memiliki ketahanan keuangan yang lebih baik, sehingga risiko mengalami kesulitan keuangan dapat diminimalkan. Sebaliknya, ketika profitabilitas menurun dan pertumbuhan penjualan melambat, potensi terjadinya *financial distress* akan semakin besar. Penelitian sebelumnya oleh Wanda et al., (2024) turut memperkuat temuan ini, di mana kedua variabel tersebut terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *financial distress*. Dengan demikian, pengaruh dari profitabilitas dan *sales growth* bisa berbeda-beda tergantung pada struktur perusahaan, karakteristik sektor industri, serta kondisi perekonomian secara menyeluruh. Oleh karena itu, perusahaan perlu secara konsisten melakukan evaluasi terhadap kinerja keuangan, termasuk menjaga profitabilitas dan mendorong peningkatan penjualan sebagai bagian dari strategi untuk menjaga stabilitas keuangan dan kelangsungan usa-

ha dalam jangka panjang. Pendekatan manajerial yang responsif terhadap perubahan pasar juga menjadi kunci untuk mengantisipasi dan mengurangi potensi terjadinya distress keuangan.

Peran *Firm size* dalam Memoderasi Profitabilitas dan *Financial distress*

Berdasarkan hasil analisis MRA, diketahui bahwa variabel *firm size* tidak dapat memoderasi hubungan antara profitabilitas dan *financial distress*. Hal ini menunjukkan bahwa H3 ditolak. Perbedaan skala perusahaan, baik besar maupun kecil, yang memiliki tingkat profitabilitas berbeda-beda, ternyata tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap potensi terjadinya *financial distress* (Rahmadiani & Asyik, 2021). Profitabilitas mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu menggunakan asetnya secara efisien dan efektif untuk menghasilkan laba. Secara teoritis, perusahaan yang lebih besar diharapkan memiliki risiko yang lebih rendah dalam menghadapi *financial distress*. Namun, perusahaan berskala besar juga menghadapi tantangan berupa kebutuhan dana operasional yang lebih tinggi serta sistem pengawasan yang lebih kompleks. Dengan demikian, *firm size* yang besar tidak secara otomatis memperkuat hubungan antara profitabilitas dan *financial distress*, baik ketika perusahaan memiliki profitabilitas tinggi maupun rendah. Hasil ini didukung oleh temuan Rahmadiani & Asyik, (2021) yang menyatakan bahwa *firm size* tidak berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara profitabilitas dan *financial distress*. Temuan ini juga mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan bukanlah faktor penentu dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap kemungkinan perusahaan mengalami tekanan keuangan.

Peran *Firm size* dalam Memoderasi *Sales growth* dan *Financial distress*

Hasil uji MRA menunjukkan bahwa *firm size* tidak mampu memoderasi hubungan antara *sales growth* dengan *financial distress*, sehingga H4 ditolak. Perusahaan berskala besar dianggap memiliki kemampuan untuk meningkatkan kapasitas produksi serta memperbesar volume penjualan. Peningkatan penjualan ini seharusnya dapat meningkatkan laba perusahaan besar dan membantu mereka terhindar dari *financial distress* (Khoiriyah & Amaliyah, 2024). Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Khoiriyah & Amaliyah, (2024) yang menyatakan bahwa *firm size* tidak berperan sebagai variabel moderasi pada pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress*. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan besar belum tentu dapat menghasilkan peningkatan penjualan yang signifikan jika manajemen

asetnya kurang optimal. Baik perusahaan yang berskala besar ataupun kecil memiliki peluang yang nyata sama untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan. Temuan ini juga didukung oleh penelitian Junior & Wijaya, (2022) dan Khoiriyah & Amaliyah, (2024).

Penelitian ini dilakukan dalam konteks periode dimulainya pemulihan ekonomi pasca pandemi, khususnya pada industri transportasi dan logistik yang menjadi salah satu sektor paling terdampak. Hasil penelitian menyatakan bahwa profitabilitas memiliki peran penting dalam mengurangi potensi terjadinya *financial distress*, terutama di masa pemulihan ketika perusahaan dituntut untuk bangkit dari tekanan ekonomi yang sebelumnya menyebabkan penurunan pendapatan, tingginya biaya operasional, serta gangguan distribusi. Profitabilitas yang tinggi menjadi indikator bahwa perusahaan memiliki cadangan keuangan yang cukup untuk bertahan dalam kondisi yang belum sepenuhnya stabil, seperti di masa pasca pandemi. Sebaliknya, *sales growth* tidak terbukti secara signifikan memengaruhi *financial distress*. Hal ini menandakan bahwa peningkatan penjualan pasca pandemi belum tentu mencerminkan perbaikan kondisi keuangan, terutama jika tidak diiringi dengan pengelolaan biaya dan efisiensi yang baik. Temuan ini menegaskan bahwa fokus pada pertumbuhan penjualan semata tidak cukup untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan dalam masa pemulihan. Demikian pula *firm size* sebagai variabel moderasi juga tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan, baik dalam hubungan antara profitabilitas maupun *sales growth* terhadap *financial distress*. Artinya, dalam masa pemulihan ekonomi, skala perusahaan tidak secara otomatis memberikan keunggulan kompetitif terhadap tekanan keuangan jika tidak diikuti dengan pengelolaan keuangan yang efektif.

Secara teoritis, hasil dalam penelitian akan memperkuat *signaling theory* yang menjelaskan bahwa profitabilitas berperan sebagai sinyal positif bagi investor dan kreditor terkait kesehatan finansial perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas, semakin kecil risiko perusahaan mengalami *financial distress*, terutama dalam periode pasca pandemi di mana stabilitas keuangan menjadi krusial. Kemudian berdasarkan *contingency theory*, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh faktor keuangan seperti *sales growth* dan *firm size* pada *financial distress* sangat dipengaruhi oleh konteks spesifik yang dihadapi perusahaan, dalam hal ini adalah periode pemulihan ekonomi pasca pandemi. Teori ini menekankan bahwa tidak ada satu strategi atau faktor yang secara mutlak berlaku untuk semua perusahaan, karena efektivitasnya sangat tergantung pada situasi dan cara perusahaan merespons tantangan lingkungan eksternal.

SIMPULAN

Dalam penelitian ini memiliki tujuan yang mana untuk menguji korelasi profitabilitas dan *sales growth* pada *financial distress* dengan variabel moderasi *firm size* pada industri transportasi dan logistik di BEI tahun 2021-2024. Dapat disimpulkan bahwa profitabilitas dalam hal ini membawa dampak (berpengaruh) positif yang signifikan dalam *financial distress*. Sedangkan, *sales growth* memiliki hasil sebaliknya yaitu tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Kemudian, profitabilitas dan *sales growth* berpengaruh secara simultan. Pada hasil pengujian moderasi, *firm size* tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas dan *sales growth* pada *financial distress*. Penelitian ini menyarankan bagi perusahaan untuk memfokuskan strategi keuangan pada peningkatan profitabilitas yang berkelanjutan. Peningkatan laba yang dihasilkan dari efisiensi operasional akan lebih berdampak pada stabilitas perusahaan dibanding hanya mengejar pertumbuhan penjualan. Kemudian bagi manajemen dan pemangku kepentingan, penting untuk memahami bahwa dalam fase pemulihan pasca krisis, ukuran perusahaan bukanlah jaminan mutlak ketahanan finansial. Oleh karena itu, penguatan struktur biaya, manajemen risiko, dan optimalisasi aset harus menjadi prioritas. Serta untuk peneliti selanjutnya, disarankan untuk lebih banyak menganalisis faktor lainnya yang berperan penting terhadap *financial distress*, seperti leverage, likuiditas, serta peran manajemen strategis. Selain itu, memperluas cakupan sektor atau memperpanjang periode pengamatan akan memberikan gambaran lebih komprehensif terhadap dinamika *financial distress* pasca pandemi.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, Y., & Tasman, A. (2019). *Yola Amanda, Abel Tasman*. 2(September)
- Apriliake, C. R., Desyana, G., & Astarani, J. (2024). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan *Sales growth* Terhadap *Financial distress* Dengan GCG Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMA)*, 4(2), 666–679. <https://doi.org/10.47709/jebma.v4i2.3910>
- Arief, H., Chau, C., Saratian, E. T. P., & Soelton, M. (2023). the Influence of *Sales growth*, Profitability and Activity on *Financial distress*. *Journal of Management*, 04(01), 157–164. <https://doi.org/10.37010/jdc.v4i1>
- Cahyani, A. P. R., & Iramani, R. (2022). Studi *Financial distress* Pada Perusahaan Transportasi Dan Logistik Di Indonesia: Pandemi Covid-19 Tidak Berdampak. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(4), 1073–1086.
- Fahma, Y. T., & Setyaningsih, N. D. (2021). Analisis *Financial distress* Dengan Metode Altman, Zmijewski, Grover, Springate, Ohlson Dan Zavgren Untuk Memprediksi Kebangkrutan Pada Perusahaan Ritel. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 15(2),

- 200–216. <https://doi.org/10.32815/jibeka.v15i2.398>
- Hananiyah, W. M., & Jaya, T. J. (2023). the Effect of Financial Ratio on *Financial distress* in Indonesia Sharia Commercial Banks. *I-Finance: A Research Journal on Islamic Finance*, 9(2), 148–167. <https://doi.org/10.19109/ifinance.v9i2.19180>
- Handayani, R. D., Widiastara, A., & Amah, N. (2019). Pengaruh Operating Capacity Dan *Sales growth* Terhadap *Financial distress* Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating. *Seminar Inovasi Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1, 137–151.
- Junior, J. R., & Wijaya, H. (2022). Factors Affecting *Financial distress* in Manufacturing Companies. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi*, IV(2), 826–836.
- Kariani, N., & Budiasih, I. (2017). *Firm size* Sebagai Pemoderasi Pengaruh Likuiditas, Leverage, Dan Operating Capacity Pada *Financial distress*. *E-Jurnal Akuntansi*, 20(3), 2187–2216.
- Khansa, L., Nugroho, W. S., & Nurcahyono, N. (2022). The Effect of Liquidity, Leverage, Profitability and *Firm size* on *Financial distress* with GCG as a Moderation Variable. *Maksimum*, 12(2), 143. <https://doi.org/10.26714/mki.12.2.2022.143-153>
- Khoiriyah, N., & Amaliyah, A. R. (2024). *Pengaruh Liquidity , Leverage , dan Sales growth terhadap Financial distress pada Perusahaan Sektor Consumer Non- Cyclical yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan Firm size sebagai Variabel Moderasi*. 3(2), 65–77.
- Lestari, R. I. (2021). The Relationship between Debt Securities Issuance and Operational Performance: An Empirical Study of Banks in Indonesia. *SSRN Electronic Journal*, 8(6), 731–740. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3878152>
- Mahaningrum, A. A. I. A., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2020). Pengaruh Rasio Keuangan pada *Financial distress*. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(8), 1969. <https://doi.org/10.24843/eja.2020.v30.i08.p06>
- Masita, A., & Purwohandoko, P. (2020). Analisis Pengaruh Rasio Keuangan, Kepemilikan Manajerial, dan Kepemilikan Institusional terhadap *Financial distress* pada Perusahaan Sektor Perdagangan, Jasa, dan Investasi yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2018. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(3), 894. <https://doi.org/10.26740/jim.v8n3.p894-908>
- Munandar, A., & Triyana, E. (2024). Corporate Governance Moderated Profitability, Liquidity and Cash Flow on *Financial distress*. *Daengku: Journal of Humanities and Social Sciences Innovation*, 4(1), 131–146. <https://doi.org/10.35877/454ri.daengku2332>
- Muzharoatiningsih, M., & Hartono, U. (2022). Pengaruh Rasio Keuangan, *Sales growth*, dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Financial distress* Pada Sektor Industri Barang Konsumsi Di Bei Periode 2017-2020. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(3), 747–758. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jim/article/view/17977>
- Nafisah, D., Widjajanti, K., & Budiati, Y. (2023). Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan terhadap *financial distress* dengan nilai perusahaan sebagai variabel intervening. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 16(1), 95. <https://doi.org/10.26623/jreb.v16i1.6773>
- Oktaviani, N. D. D., & Lisiantara, G. A. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Aktivitas, Leverage, dan *Sales growth* Terhadap *Financial distress*. *Owner*, 6(3), 1649–1559. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.944>
- Prabasari, B., & Amalia, N. R. (2022). Pengaruh *Sales growth* Dan Capital Structure

- Terhadap Financial Performance. *Solusi*, 20(3), 230.
<https://doi.org/10.26623/slsi.v20i3.5357>
- Priyatnasari, S., & Hartono, U. (2019). Rasio Keuangan, Makroekonomi Dan *Financial distress*: Studi Pada Perusahaan Perdagangan, Jasa Dan Investasi Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(4), 1005–1016.
- Putri, D. E., & Abbas, D. S. (2021). *Faktor Keuangan Dan Financial distress*. 8(1), 452–461.
<https://doi.org/10.32528/psneb.v0i0.5198>
- Rahmadiani, A. D., & Asyik, N. F. (2021). *Firm size* Sebagai Pemoderasi Efektivitas Rasio Keuangan Dalam Memprediksi *Financial distress*. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10(8), 1–21.
- Ramadhani, A. L., & Nisa, K. (2019). Pengaruh Operating Capacity, *Sales growth* Dan Arus Kas Operasi Terhadap *Financial distress*. *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*, 5(1), 75–82. <https://doi.org/10.25134/jrka.v5i1.1883>
- Riesta, G. I., & Septriana, I. (2023). The Role of Good Corporate Governance in Moderating the Effect of Financial Ratio on *Financial distress* (Study of Consumer Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange Over Period 2018-2020). *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 10–18. <https://doi.org/10.33633/jpeb.v8i1.6409>
- Suharti, S. (2023). Pengaruh Rasio Keuangan terhadap *Financial distress* dengan *Firm size* sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekobistek*, 12(2), 646–651.
<https://doi.org/10.35134/ekobistek.v12i2.599>
- Suryani. (2020). 433125-None-6E94a814. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 5(2), 1–16.
- Wanda, N., Dila, S., Ferdiansyah, R., Program, S., Akuntansi, S., Tinggi, I. E., Stan, I., Mandiri, B. J., Belitung, N., Merdeka, K., Sumur Bandung, K., Bandung, J., & Barat, I. (2024). Pengaruh *Sales growth* dan Struktur Modal terhadap *Financial distress*. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 4(4), 802–812.
<https://doi.org/10.47065/jtear.v4i4.1331>