

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri menuntut perusahaan tidak hanya berfokus dibidang pemasaran untuk meningkatkan penjualan, akan tetapi tuntutan fokus di bidang keuangan juga dominan. Kegagalan perusahaan dalam mengelola keuangan, memiliki implikasi jangka Panjang yang pada akhirnya menyebabkan kebangkrutan perusahaan. Hal ini mendorong perusahaan untuk benar-benar mempertimbangkan semua aspek keuangan perusahaan. Pada bidang keuangan terdapat tiga keputusan utama yaitu keputusan pendanaan, keputusan investasi serta kebijakan deviden.

*Manager* keuangan memerlukan Analisa seksama untuk membuat keputusan dalam memilih sumber pendanaan yang paling baik bagi perusahaan. Hal ini karena masing-masing sumber pendanaan mempunyai konsekuensi *financial* yang berbeda-beda. Masalah keputusan pendanaan akan berkaitan dengan pemilihan sumber dana baik yang berasal dari dalam (*Internal*) maupun dari luar (*eksternal*) yang sangat mempengaruhi nilai perusahaan. Sumber dana *internal* perusahaan berasal dari laba ditahan, sedangkan sumber dana *eksternal* berasal dari para kreditur dan penjualan saham perusahaan. Keputusan pendanaan seperti ini sangat penting bagi perusahaan. Banyak perusahaan yang sukses dan berkembang karena pengambilan keputusan pendanaan yang tepat.

Menurut Kurniati (2007) [1] kebijakan hutang merupakan salah satu dari berbagai cara keputusan pendanaan yang sering dilakukan oleh *manager* keuangan untuk menambah dana perusahaan. Keputusan ini dilakukan oleh *manager* untuk memenuhi kebutuhan kegiatan operasional perusahaan. Hutang perusahaan berkaitan erat dengan struktur modal suatu perusahaan. Dalam kondisi perekonomian yang normal, perusahaan-perusahaan yang memiliki rasio utang relatif tinggi akan memiliki ekspektasi pengembalian yang juga lebih tinggi, namun dimasa resesi, dimana penjualan merosot tajam, laba yang dihasilkan tidak cukup untuk menutup bunga pinjaman, dan kas akan menyusut dan kemungkinan perusahaan perlu mendapatkan tambahan dana. Karena beroperasi dalam keadaan rugi, maka perusahaan mungkin nantinya akan kesulitan menjual sahamnya sendiri, tetapi disisi lain para kreditur nantinya akan meningkatkan tingkat suku bunga karena meningkatnya resiko kerugian (Ivan,2017)[2]. Banyak faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan pendanaan, tetapi dalam penelitian ini hanya meliputi beberapa faktor yaitu **profitabilitas , pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan.**

Kebijakan hutang yang biasanya diprosikan atau diukur dengan Debt to Equity Ratio (DER) merupakan suatu rasio keuangan yang menunjukkan proporsi relatif antara ekuitas dan hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajibannya. Jika rasionya meningkat, ini artinya perusahaan dibiayai oleh kreditur (pemberi hutang) dan bukan dari sumber keuangannya sendiri yang mungkin merupakan trend yang cukup berbahaya. Pemberi pinjaman dan investor biasanya memilih debt to equity ratio yang rendah karena kepentingan mereka lebih terlindungi jika terjadi penurunan bisnis pada perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian, perusahaan yang memiliki debt to equity ratio atau rasio hutang terhadap ekuitas yang tinggi mungkin tidak dapat menarik tambahan modal dengan pinjaman dari pihak lain.

Di samping itu, keputusan pendanaan melalui hutang mempunyai batasan sampai seberapa besar dana yang akan dipinjam perusahaan. Biasanya ada standar rasio tertentu untuk menentukan rasio hutang tertentu yang tidak boleh dilampaui. Jika rasio hutang melewati standar ini, maka biaya akan meningkat dengan cepat, dan hal tersebut akan mempengaruhi struktur modal perusahaan. Perusahaan yang menggunakan semakin banyak hutang maka akan meningkatkan beban bunga dan pokok pinjaman yang harus dibayar. Hal ini memperbesar kemungkinan perusahaan menghadapi default, yaitu tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran hutang pada waktunya akibat kewajiban yang semakin besar (Pithaloka, 2009)[3]. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini di tunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. (Kasmir, 2013: 196)[4]. Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama dilaporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentan waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut.

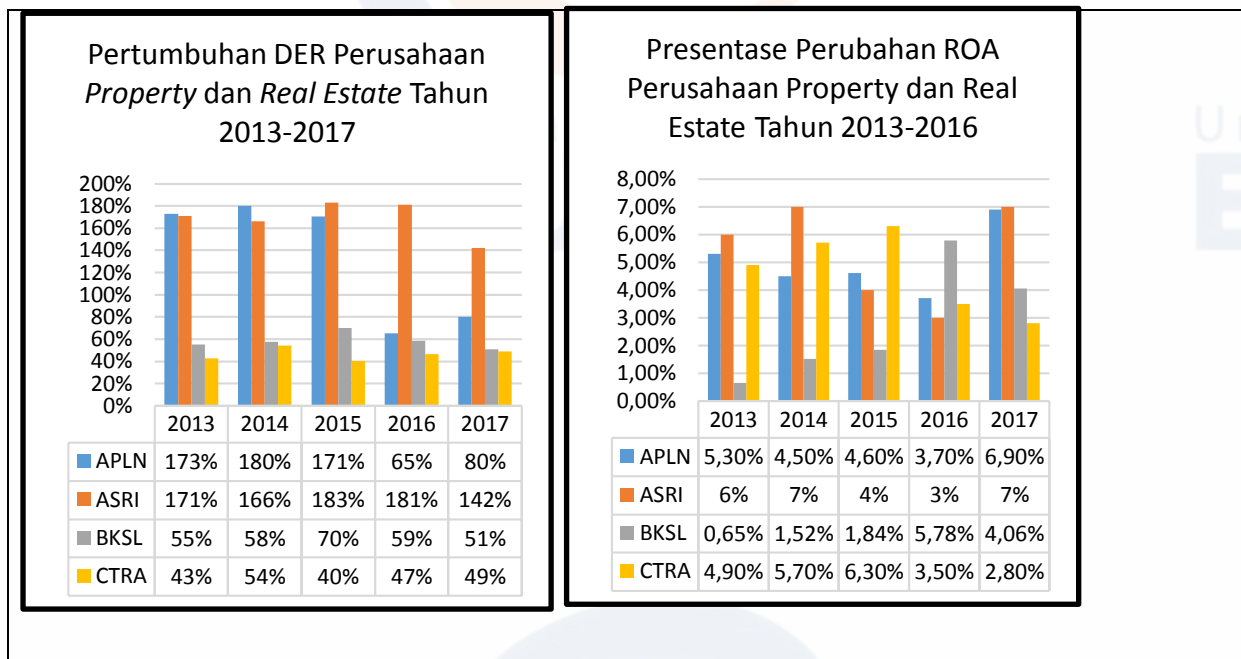
*Return On Assets* dipakai untuk mengevaluasi apakah manajemen telah mendapat imbalan yang memadai (*reasobable return*) dari aset yang dikuasainya. Rasio ini merupakan ukuran yang berfaedah jika seseorang ingin mengevaluasi seberapa baik perusahaan telah memakai dananya. Oleh karena itu, *Return On Assets* kerap kali dipakai oleh manajemen puncak untuk mengevaluasi unit-unit bisnis di dalam suatu perusahaan multinasional (Henry Simamora, 2000:530)[5]. *Return On Asset* (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. *Return On Asset* (ROA) merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelolah investasinya. Di samping itu hasil pengembalian investasi menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Semakin rendah (kecil) rasio ini semakin kurang baik, demikian pula sebaliknya. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. Menurut Kasmir (2008, hal 201)[6]. *Return On Assets* (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Menurut I Made Sudana (2011, hal 22)[7] mengemukakan bahwa “*Return On Assets* (ROA) menunjukkan kemampuan perusahaan dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba setelah pajak”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *Return On Asset* (ROA) adalah rasio yang menunjukkan seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Karena itu digunakan angka laba setelah pajak dan rata-rata kekayaan perusahaan. Dengan demikian rasio ini menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasinya perusahaan dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut.

**Tabel 1.1**

**Perbandingan Pertumbuhan DER dengan ROA pada 4 Perusahaan *Property* dan *Real Estate* Periode 2013- 2017**

--



Sumber: Laporan Tahunan Perusahaan

Berdasarkan tabel 1.1 di atas memperlihatkan salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan DER dibandingkan dengan pertumbuhan ROA. ROA adalah rasio profitabilitas yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui aktiva yang dimiliki. Dengan laba perusahaan yang tinggi akan membuat perusahaan lebih mengutamakan pendanaan secara internal daripada eksternal. Maka dari itu, ROA berpengaruh secara negatif terhadap DER. Apabila DER mengalami kenaikan, maka ROA mengalami penurunan begitu pula sebaliknya. Menunjukkan ketidakkonsistenan yang terjadi antara ROA terhadap DER. Sebagai contoh ROA PT Agung Podomoro Land mengalami penurunan pada tahun 2013-2014 sebesar 0,8%, dimana tahun 2013 sebesar 5,30% menjadi 4,50% di tahun 2014, diikuti DER mengalami kenaikan 7% pada tahun 2013-2014. Pada perusahaan PT. Alam Sutera pada tahun 2013-2014 mengalami penurunan DER sebesar 5%, dimana tahun 2013 sebesar 171% menjadi 166% di tahun 2014, tetapi terjadi kenaikan 1% pada ROA. Pada perusahaan PT. Sentul City pada tahun 2013-2014 mengalami kenaikan DER 3% tetapi terjadi kenaikan juga pada ROA sebesar 0,87%. Kemudian pada Perusahaan Ciputra Development pada tahun 2013-2014 DER mengalami kenaikan 11% dan diikuti dengan terjadinya kenaikan 0,8% pada ROA. Fluktuasi pergerakan Debt to Equity Ratio dan Return On asset disebabkan karena, adanya inflasi, nilai tukar rupiah melemah sehingga menyebabkan sebagian besar perusahaan menjual sebagian dari assetnya untuk membayar hutang.

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Menurut Kesuma (2009)[8] juga menyatakan bahwa sales growth adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai

kesempatan-kesempatan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

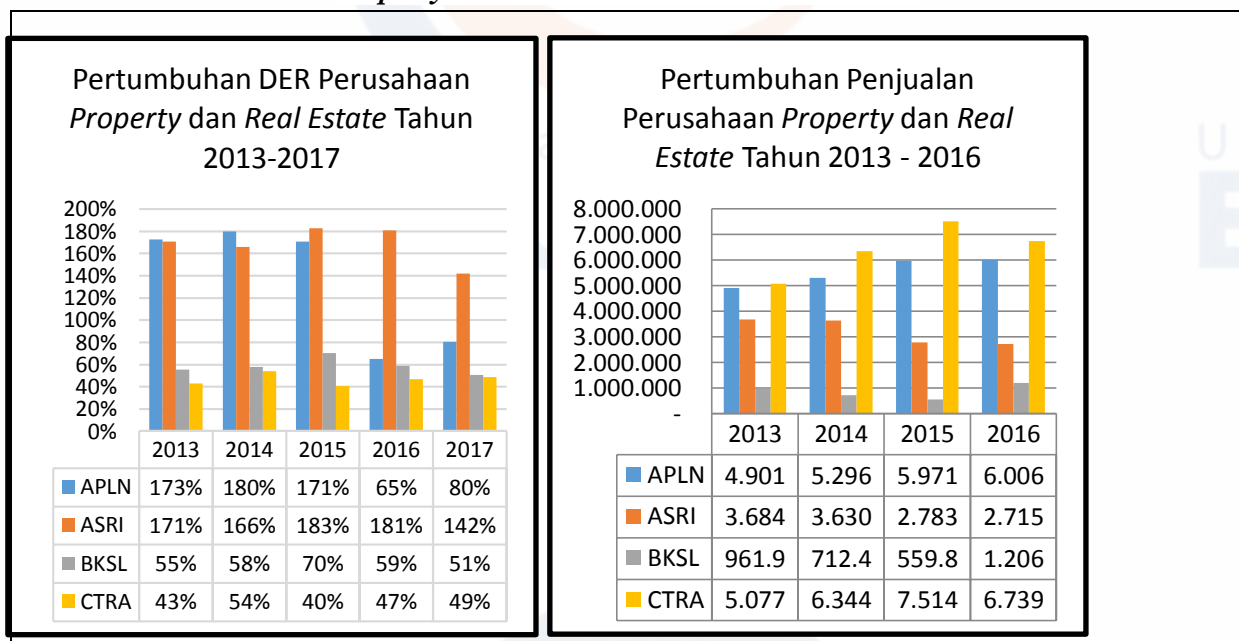
Definisi *sales growth* menurut **Widarjo** dan **Setiawan** (2009)[9] adalah sebagai berikut: “Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya.”

Definisi *sales growth* menurut **Barton**, et al. (1989)[10] adalah sebagai berikut: “Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.”

Berdasarkan definisi diatas sampai pada pemahaman penulis bahwa *sales growth* menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat *sales growth* menunjukkan semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya.

**Tabel 1.2**

**Perbandingan Pertumbuhan DER dengan Pertumbuhan Penjualan pada 4 Perusahaan Property dan Real Estate Tahun 2013 –2017**



Sumber: ICMD (Indonesian Capital Market Directory)

Berdasarkan tabel 1.2 diatas menunjukkan pergerakan pertumbuhan DER dengan pertumbuhan penjualan yang terjadi pada beberapa perusahaan *property* dan *real estate* tahun 2013 – 2016. Dari grafik diatas, PT. Agung Podomoro Land, Tbk pertumbuhan



penjualannya memiliki pergerakan yang naik selama 4 tahun tersebut. Setiap tahunnya, penjualannya mengalami kenaikan, di tahun 2014 penjualan yang terjadi mengalami kenaikan senilai 395.375 dari tahun sebelumnya. PT. Alam Sutera Realty, Tbk memiliki pertumbuhan penjualan yang menurun. Selama 4 tahun berturut-turut, penjualan yang terjadi mengalami penurunan yang cukup signifikan. Di tahun 2015 perusahaan mengalami penurunan penjualan senilai 847.214 dari tahun sebelumnya. Sedangkan, PT. Sentul City, Tbk dan PT. Ciputra Development, Tbk mengalami pertumbuhan penjualan yang fluktuatif. Kedua perusahaan tersebut mengalami penjualan yang turun-naik. Penjualan yang sangat fluktuatif terdapat pada PT. Sentul City, Tbk yang penjualannya mengalami penurunan yang menurun pada tahun 2014 senilai 249.516 dibandingkan dengan penjualan tahun 2013 dan mengalami kenaikan di tahun 2017 senilai 646.801 dibandingkan tahun 2016. Perusahaan PT. Ciputra Development, Tbk mengalami penurunan penjualan di tahun 2017 senilai 774.972 di bandingkan tahun 2016.

Perusahaan mengharapkan adanya pertumbuhan secara terus menerus untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, yang dapat memberikan kesejahteraan pada para pemegang sahamnya. Perusahaan dengan penjualan yang besar dan akses pasar yang baik akan memperoleh pendapatan dengan jumlah yang besar, namun itu tidak menjamin perusahaan membayar dividen yang tinggi kepada pemegang saham. Pertumbuhan penjualan menunjukkan pertumbuhan perusahaan dalam kurun waktu tertentu yang dianggap sebagai perkembangan usaha perusahaan. Apabila perusahaan memiliki penjualan yang meningkat, maka keuntungan akan meningkat dan kinerja perusahaan semakin baik dari tahun ke tahun. Besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan akan berpengaruh pada jumlah dana yang dibutuhkan untuk kegiatan investasi atau operasi Arie Purnami dan Artini (2016)[11]. Pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi dividend payout ratio. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan yang tinggi akan memiliki rasio pembayaran yang dividen tinggi, sebaliknya perusahaan yang tingkat pertumbuhannya rendah akan memiliki rasio yang rendah (Mamduh dan Abdul, 2009:86)[12]. Menurut penelitian Arie Purnami dan Artini (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh negatif tidak signifikan terhadap kebijakan dividen pada sektor industri barang konsumsi Bursa Efek Indonesia periode 2010-2014. Dengan demikian dapat diartikan bahwa jika perusahaan lebih memfokuskan pada pertumbuhan penjualan maka kebutuhan perusahaan pun semakin tinggi, ini akan membuat manajemen membayar dividen yang rendah atau tidak sama sekali. Berbeda dengan penelitian Hikmah dan Astuti (2013)[13] bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap kebijakan dividen pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2008-2010.

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya perusahaan. Besar kecilnya usaha tersebut ditinjau dari lapangan usaha yang dijalankan. Penentuan skala besar kecilnya perusahaan dapat ditentukan berdasarkan total penjualan, total asset, rata-rata tingkat penjualan (Seftianne,2011)[14].

Perusahaan yang berukuran besar mempunyai berbagai kelebihan dibanding perusahaan berukuran kecil. Kelebihan tersebut yang pertama adalah ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal. Kedua, ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar (*begaining power*) dalam

kontrak keuangan. Dan ketiga, ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan return membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba (Sawir, 2004)[15].

Menurut Setiyadi (2007)[16] Ukuran Perusahaan yang biasa dipakai untuk menentukan tingkatan perusahaan adalah :

1. Tenaga kerja, merupakan jumlah pegawai tetap dan honorer yang terdaftar atau bekerja di perusahaan pada suatu saat tertentu.
2. Tingkat penjualan, merupakan volume penjualan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu.
3. Total utang, merupakan jumlah utang perusahaan pada periode tertentu.
4. Total asset, merupakan keseluruhan asset yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu.

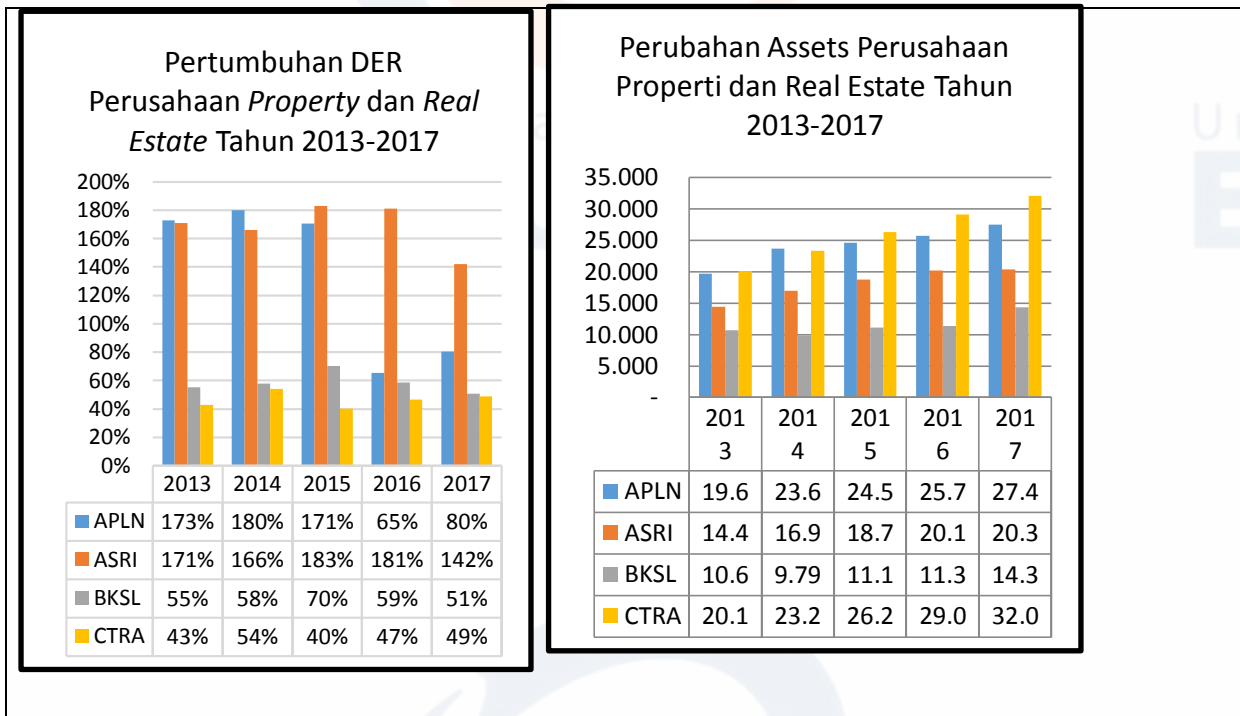
Ukuran perusahaan menjadi variabel lain yang memiliki kemungkinan berpengaruh terhadap struktur hutang dalam menentukan level hutang perusahaan. Kemudahan yang dimiliki oleh perusahaan besar dalam mendapatkan pinjaman dari pihak ketiga, dikarenakan oleh kemampuan mengakses kepada pihak lain atau jaminan yang dimiliki berupa aset bernilai besar dibandingkan perusahaan kecil (Silaban, 2013)[17].

Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang menggambarkan keunggulan karena memiliki aktiva yang relatif besar yang dapat meningkatkan nilai opsi investasinya sehingga lebih mudah berkompetisi dan menguasai pangsa pasar. Faktor-faktor tersebut di atas telah banyak diteliti agar dapat diketahui lebih jelas tentang pengaruhnya terhadap kebijakan hutang. Apit Susanti dan Sekar Mayangsari (2014)[18], Pancawati Hardiningsih dan Rachmawati Meita Oktaviani (2012)[19], Esa Setiana dan Reffina Sibagariang (2013)[20], Pasaman 5 Silaban (2013)[21], menemukan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh negatif tidak signifikan terhadap kebijakan hutang, namun penelitian Yulius Kurnia Susanto (2011)[22] menyimpulkan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh negatif signifikan terhadap kebijakan hutang dan penelitian Andhika Inova Murtiningtyas (2012)[23], menemukan hasil yang berbeda, yaitu kepemilikan manajerial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap kebijakan hutang, berbeda pula dengan penelitian Wihananto (2009)[24] yang menemukan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang.

**Tabel 1.3**

**Perbandingan Pertumbuhan DER dengan Perubahan Assets pada 4 Perusahaan  
*Property dan Real Estate periode 2013-2017***

--



Sumber: ICMD (Indonesian Capital Market Directoty)

Ukuran perusahaan atau *Size* merupakan besarnya sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan sumber daya yang besar, perusahaan dapat melakukan investasi untuk mendapatkan laba. Perusahaan dengan sumber daya yang besar biasanya beroperasi pada tingkat hutang yang tinggi. Maka hal ini berarti *SIZE* berpengaruh positif terhadap DER. Tabel 1.3 menunjukkan perbandingan antara pertumbuhan DER dengan pertumbuhan Assets Perusahaan (*SIZE*). Sebagai contoh *SIZE* PT Agung Podomoro Land mengalami kenaikan pada tahun 2013-2014 sebesar 4.006, dimana tahun 2013 sebesar 19.680 menjadi 23.686 di tahun 2014, diikuti DER mengalami kenaikan 7% pada tahun 2013-2014. Pada perusahaan PT. Alam Sutera pada tahun 2013-2014 mengalami penurunan DER sebesar 5%, diikuti juga dengan kenaikan 2.096 pada *SIZE*. Pada perusahaan PT. Sentul City pada tahun 2013-2014 mengalami kenaikan DER 3% tetapi terjadi penurunan pada *SIZE* sebesar 870. Kemudian pada Perusahaan Ciputra Development pada tahun 2013-2014 DER mengalami kenaikan 11% dan diikuti dengan terjadinya kenaikan 3.068 pada *SIZE*.

Penelitian mengenai pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Pengaruh negatif dikemukakan oleh Endinc Karadeniz *et al* (2009)[25], Fx Agus Joko (2011)[26], dan Nunky Rizka Mahapsari & Abdullah Taman (2013)[27]. Sedangkan, Pancawati & Rachmawati (2012)[28], Rabiah Abdul Wahab *et al* (2012)[29], serta I Putu Andre & I Made Karya Utama(2014)[30] menyatakan hal yang positif.

Penelitian mengenai pengaruh ukuran perusahaan terhadap kebijakan hutang ditemui hasil yang berbeda. Hasil positif dikemukakan oleh Mahvish Sabir & Qaisar Malik (2012)[31], Byan Adrianto (2013)[32], serta Mazila Md-Yusuf *et al* (2013)[33]. Sedangkan, hasil negatif dikemukakan oleh Khalid Alkhatib (2012)[34] dan Maryam Masnoon & Abiha Saeed (2014)[35].

Sementara hasil penelitian mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap kebijakan hutang juga berbeda hasil. Pengaruh negatif dikemukakan oleh Zulfia Andina (2013) dan Gata Niztiar (2013)[36]. Sedangkan, pengaruh positif dikemukakan oleh Ganesha Purnomo (2013) dan Nunky Rizka & Abdullah Taman (2013)[37].

Motivasi dalam penelitian ini adalah karena adanya ketidakkonsistenan hasil penelitian sebelumnya yang telah dilakukan mengenai pengaruh profitabilitas, Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan. Selain itu dengan adanya fenomena bahwa utang *debt to equity ratio* yang meningkat menandakan ada permasalahan yang terjadi. Oleh sebab itu perlu dilakukan penelusuran manfaat mengenai manfaat dan dampak dari sisi akuntansi untuk pengungkapan profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan pengaruhnya dalam menentukan kebijakan hutang suatu perusahaan.

Penelitian ini berfokus pada perusahaan Properti dan *Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2017. Alasan pengambilan perusahaan Properti adalah perusahaan yang pada zaman sekarang ini masyarakat membutuhkan papan atau tempat tinggal yang masuk dalam kebutuhan primer dengan semakin tingginya pertumbuhan penduduk dan hunian yang layak. Karena perusahaan *property* dan *real estate* sebagian besar memiliki sumber dana modal kerjanya dibiayai oleh hutang, sehingga penelitian ini ingin mengetahui faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi Kebijakan Hutang. Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis ingin meneliti dengan variabel Profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan menggunakan sampel perusahaan *property* dan *real estate* dengan judul penelitian “**Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kebijakan Hutang Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Property* dan *Real Estate* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017)**”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka identifikasi masalah adalah

1. Terdapat indikasi bahwa kenaikan hutang tidak selalu diikuti oleh kenaikan laba.
2. Terdapat indikasi perusahaan memiliki Debt to Equity Ratio yang lebih besar dibandingkan dengan Return On Assets.
3. Terdapat indikasi perusahaan memiliki pertumbuhan penjualan yang fluktuatif
4. Terdapat indikasi perusahaan memiliki ukuran perusahaan yang tinggi tetapi, Debt to Equity Ratio tinggi.

## 1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka:

1. Penelitian ini hanya menggunakan variabel Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan serta Kebijakan Hutang.
2. Penelitian ini terbatas hanya pada laporan keuangan perusahaan Property dan *Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013 – 2017.
3. Pengukuran untuk variabel kebijakan hutang hanya menggunakan perbandingan total hutang dengan total ekuitas.



4. Pengukuran untuk variabel profitabilitas hanya menggunakan perbandingan laba setelah pajak dengan total aktiva.
5. Pengukuran untuk variabel pertumbuhan penjualan menggunakan total pendapatan yang dimiliki perusahaan dengan menghitung selisih pendapatan tahun sekarang dengan tahun sebelumnya dibagi dengan tahun sebelumnya.
6. Pengukuran untuk variabel ukuran perusahaan hanya menggunakan total assets yang dimiliki perusahaan yang disederhanakan.

#### 1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka rumusan masalah yang didapatkan adalah:

1. Apakah Profitabilitas, Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap kebijakan hutang secara simultan?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap kebijakan hutang secara parsial?
3. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap kebijakan hutang secara parsial?
4. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap kebijakan hutang secara parsial?

#### 1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap kebijakan hutang secara simultan.
2. Untuk mengetahui pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang secara parsial.
3. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap kebijakan hutang parsial.
4. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan terhadap kebijakan hutang parsial.

#### 1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan  
Sebagai bahan pertimbangan dalam hal penambahan modal dari pihak luar atau menambah kepemilikan modal bagi pihak manajerial serta sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk mencari dana dengan menggunakan hutang.
2. Bagi Investor  
Sebagai bahan pertimbangan bagi investor dalam membuat keputusan investasi, khususnya dalam memilih perusahaan yang dapat memberikan *return* yang tinggi atas investasi yang dilakukan setelah mengetahui perilaku manajemen dalam perusahaan tersebut.
3. Bagi Kreditor  
Sebagai bahan pertimbangan bagi kreditor untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan terutama untuk menilai tingkat likuiditas perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk melunasi hutangnya.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya  
Sebagai tambahan pengetahuan dan bahan referensi yang dapat digunakan untuk meneliti masalah kebijakan hutang dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.