

NOKIA Corporation Dulu, Sekarang dan yang Akan Datang: Suatu Tinjauan Analisis Komprehensif Folatilitas Bisnis

Yanti Puji Astutie, SE, MSi

Progdi Akuntansi, Fakultas Ekonomi

email: yantie.cc@gmail.com

ABSTRAK

Artikel ini merupakan suatu perhitungan analisis atas kondisi suatu perusahaan dengan menggunakan data masa lalu dan gambaran kondisi saat ini, sebagai cerminan kondisi perusahaan di masa yang akan datang. Pengujian dan pengamatan menggunakan data laporan keuangan dari Security Exchange Commission (SEC) serta survey kepuasan pelanggan. Sedangkan untuk peramalan kondisi perusahaan yang akan datang (analisis prospektif) digunakan analisis trend selama 10 tahun. Hasil pengujian analisis menunjukkan bahwa Nokia sebagai perusahaan global tidak terlepas dari masalah (manajemen strategi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen produksi) selama beberapa periode setelah kondisi puncak. Akan tetapi Nokia tidak terus menjadi stuck in the middle dalam menghadapi permasalahan usaha, terbukti dengan adanya inovasi serta trend perbaikan dalam kondisi keuangan setelah melakukan beberapa kebijakan strategi perusahaan. Nokia dapat menjadi contoh bagi banyak perusahaan tentang bagaimana strategi untuk bisa bangkit dari penurunan folatilitas bisnis.

Kata Kunci: Nokia, analisis strategi, analisis keuangan, analisis prospektif, folatilitas bisnis.

ALASAN PEMILIHAN PERUSAHAAN

Pemilihan Nokia Corporation sebagai perusahaan yang menjadi objek analisis memiliki beberapa alasan yang mendasarinya. Selain itu pemilihan tahun analisis juga menjadi pertimbangan tersendiri untuk lima tahun berjalan yang tidak hanya melihat keterbaruannya (*up to date*). Berikut beberapa alasan dan catatan tentang pemilihan perusahaan:

- Nokia merupakan perusahaan dunia dengan produk yang mendunia, dan Indonesia menjadi salah satu area penjualan yang cukup besar di Asia Tenggara. Produk ponsel dan mobilitas Nokia banyak ditemui dan digunakan masyarakat Indonesia.
- Nokia merupakan *market leader* pada bisnis ponsel selama beberapa dekade terakhir. Desain dan fitur baru dari produk Nokia banyak diikuti bahkan ditiru para pesaing pada industri.
- Nokia mengadopsi IFRS dalam pelaporan keuangan. Hal ini membutuhkan ketajaman analisis terutama pada saat membandingkan dengan bisnis yang sama pada industri.
- Nokia memiliki pabrik dan area penjualan global dimana terdapat banyak anak perusahaan di Negara-negara asing di dunia termasuk di Indonesia, sehingga menganalisis perusahaan Nokia menjadi suatu pekerjaan yang sangat kompleks.
- Dalam perjalanannya, ternyata Nokia mengalami *stuck in the middle* dimana para pesaing dan perusahaan baru banyak muncul pada industri yang sama. Sedangkan Nokia kurang cepat tanggap dalam menghadapi dinamika lingkungan ekonomi dan bisnis yang terjadi, sehingga menyebabkan Nokia mengalami penurunan dan *financial distress*.
- Penurunan terjadi pada tahun 2008 diikuti tahun 2009, dan hal ini cukup menyulitkan Nokia secara global, terbukti dengan menurunnya penjualan sebesar 20% sedangkan laba bersih turun 68%. Walaupun terjadi kenaikan yang cukup signifikan pada tahun 2010, namun terjadi penurunan kembali pada tahun 2011.
- Penurunan dirasakan dan dilanjutkan dengan kebijakan PHK bagi sekitar 700 karyawan di Finlandia serta penutupan salah satu pabrik di Cina.
- Keputusan lebih lanjut untuk menyelamatkan Nokia adalah rapat Board Of Directors yang memutuskan menghentikan CEO Olli-Pekka Kallasvuo.
- Dengan kondisi ini maka analisis prospektif untuk Nokia diperkirakan adalah adanya penurunan yang masih akan terus berlanjut karena kesulitan keuangan yang terus menghantui yang disebabkan oleh: perubahan lingkungan persaingan yang semakin meruncing, selera konsumen yang cepat berubah, serta ketidakmampuan Nokia dalam memperpanjang daur hidup produk (*product lifecycle*).

- Diperlukan strategi khusus dan perubahan signifikan dalam mengembalikan kejayaan Nokia seperti tahun-tahun sebelumnya dan hal ini membutuhkan perhatian yang sangat tinggi dari manajemen dan BOD. Selain itu penciptaan nilai perusahaan (*company value creation*) juga sangat diperlukan untuk mengembalikan kepercayaan investor sehingga harga saham Nokia di beberapa pasar modal dimana ia *listing* tidak mengalami *red flag* terus menerus.

1. ANALISIS STRATEGI BISNIS

Gambaran Umum Perusahaan

Nokia Corporation adalah sebuah perseroan terbatas publik yang didirikan berdasarkan hukum Republik Finlandia. Nokia berpusat di Espoo, Finlandia. Nokia merupakan perusahaan publik yang terdaftar di Helsinki, Stockholm, Frankfurt dan New York. Nokia adalah pemimpin dalam pasar mobilitas, mengendalikan perubahan dan pertumbuhan dari penggabungan antara internet dengan industri komunikasi.

Nokia memulai usahanya pada tahun 1865, saat pabrik penggilingan bubur-kayu-kertas Nokia didirikan, yang merupakan penggabungan tiga perusahaan yang berbeda. Perusahaan dinamakan sesuai dengan Sungai Nokia yang terdapat di sebelah selatan Finlandia, yang kemudian menjadi lokasi pabrik penggilingan kayu-bubur kertas. Pada akhir tahun 2006, Nokia mengoperasikan 15 fasilitas pabrik di Brazil, Cina, Finlandia, Jerman, Hungaria, India, Meksiko, Republik Korea dan Kerajaan Inggris Raya. Tahun 2011 Nokia menambah pabrik baru di Hanoi yang akan beroperasi tahun 2013. Nokia memiliki 68.483 pegawai pada akhir tahun 2006.

Mulai bulan Januari 2004, Nokia telah mengaktifkan struktur organisasi global untuk memperkuat fokus pada pemusatan, pasar mobilitas baru dan perkembangan. Untuk mencari daerah bisnis baru dalam era mobilitas selain terus mengembangkan kepemimpinannya dalam komunikasi suara bergerak, Nokia memiliki empat grup bisnis untuk menemukan dinamika unik dari setiap bisnis, yaitu:

- **Ponsel** menawarkan bermacam-macam ponsel yang sangat kompetitif untuk segmen pasar yang luas, dan mengembangkan ponsel untuk semua standar penting dan segmen pasar di lebih dari 130 negara. Merupakan tanggung jawab dari bisnis ponsel utama Nokia, berbasis pada teknologi WCDMA, GSM, CDMA dan TDMA. Ponsel berfokus pada fitur yang kaya, ponsel yang ditargetkan untuk pasar global.
- **Multimedia** menghadirkan multimedia mobile untuk pelanggan dalam bentuk perangkat *mobile* lanjutan dan aplikasi. Produk-produknya mempunyai fitur dan fungsionalitas seperti gambar/foto, game, musik, media dan bermacam-macam konten menarik, seperti perangkat tambahan *mobile* dan solusi yang inovatif.
- **Jaringan** selalu menawarkan infrastruktur jaringan yang memimpin, teknologi dan layanan terkait, berdasarkan pada standar nirkabel utama untuk operator *mobile* dan *service provider*. Berfokus pada teknologi GSM, grup berorientasi kepemimpinan dalam jaringan radio GSM, EDGE dan WCDMA. Jaringan kami telah diinstal pada sebagian besar pasar global yang telah mengadopsi standar ini. Jaringan juga merupakan provider pemimpin dari akses *broadband* dan jaringan TETRA untuk pengguna profesional dalam keselamatan publik dan sektor keamanan.
- **Solusi Perusahaan** menyediakan bermacam-macam terminal dan solusi konektivitas *mobile* tanpa batas pada arsitektur mobilitas *end-to-end*, khusus untuk membantu bisnis dan institusi *worldwide* meningkatkan kinerja melalui mobilitas yang ditingkatkan. Solusi *end-to-end* menawarkan bermacam-macam perangkat *mobile* yang dioptimalkan untuk bisnis pada *front end*, sampai *portfolio gateway* yang dioptimalkan untuk bisnis *mobile* pada *back end* meliputi: email nirkabel dan internet, aplikasi mobilitas, perlindungan pesan, jaringan privat virtual, *firewall*, dan perlindungan dari gangguan.

Analisis Industri

Telekomunikasi nirkabel atau berhubungan tanpa kabel sedang *in* atau *fashionable* di kalangan masyarakat sudah terjadi pada tahun 2000an. Konsumsi terhadap pesawat telepon tanpa kabel terus menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan. Tahun-tahun sebelumnya kebutuhan telepon ini belum menunjukkan adanya tanggapan yang berarti dari masyarakat sehingga kehadiran telepon inipun masih dianggap barang asing. Tetapi semakin komplis kebutuhan maupun kepentingan mengharuskan orang dituntut bekerja lebih cepat dan efektif menyebabkan kebutuhan untuk telepon menjadi semakin penting

dan harus ada. Keadaan seperti itu ditanggapi oleh sejumlah perusahaan telekomunikasi yang dianggap sebagai *opportunity* dalam meraih profit dan menjangkau konsumen dalam dunia global. Merk alat telekomunikasi telepon nirkabel terus bermunculan dan bersaing dengan menawarkan berbagai fasilitas yang ada dalam telepon tersebut. Beberapa merk yang bersaing: Nokia, Samsung, Motorola, Sonyericcson, Phillips, dan yang lain.

Saat ini persaingan yang semakin meruncing adalah pada divisi *gadget* atau *smartphone* yang mengintegrasikan penggunaan telepon dan internet sebagai alat komunikasi. Pesaing utama Nokia dalam bisnis ini adalah munculnya fenomena Blackberry yang cukup membuat turunnya penjualan pada tahun 2009 disertai munculnya varian dari pesaing lain yaitu Apple yang mengeluarkan iPhone dengan fitur yang semakin canggih. Pada kelas menengah bawah (*low end*) pun Nokia cukup menghadapi gempuran yang cukup besar yaitu munculnya merk baru ponsel seperti Nexian, IMO, Huawei, Venera, HT Mobile, dan lain-lain yang berasal dari Cina.

Dalam memahami kompetitor yang dihadapi oleh Nokia terlebih dahulu Nokia harus mengetahui lingkungan bisnis di sekitarnya. Nokia juga harus mengetahui siapa pesaing-pesaingnya. Setelah itu, baru Nokia melakukan aksi-aksi yang sesuai bagi kelangsungan hidup produknya. Dalam hal ini, pandangan mengenai pesaing dapat digolongkan menjadi tiga yaitu :

- **Perspektif Industri**
Pandangan ini menyebutkan bahwa pesaing diidentifikasi sebagai organisasi yang membuat produk sama. Untuk Nokia, perusahaan yang menerbitkan produk sejenis seperti Motorola, Sonyericcson, Philips, Samsung Mobile dan masih banyak lagi.
- **Perspektif Pemasaran**
Pandangan ini menyebutkan bahwa pesaing diidentifikasi sebagai organisasi yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang sama.
- **Perspektif Strategis**
Pandangan ini menyebutkan bahwa pesaing memiliki strategi dan sumber daya yang sama. Hal ini dapat dilihat melalui penetapan harga dan segala fasilitas yang dimiliki pesaing sama dengan produk yang dibuat oleh Nokia. Dalam menghadapi pesaing tersebut Nokia yang telah menjadi *market leader* dapat melakukan strategi
 - *Strategi Prospektor*
Strategi ini adalah salah satu strategi adaptif milik Miles dan Snow yang sesuai diterapkan pada produk Nokia. Nokia telah menerapkan strategi ini dengan baik yaitu dengan mengutamakan keberhasilan organisasi dalam menciptakan produk baru, dalam berinovasi dan melihat kesempatan yang baru bagi produknya. Nokia telah mampu melakukannya dengan menerbitkan produk-produk baru setiap kuartal dan cenderung produknya pun ditiru oleh beberapa produk milik perusahaan lain. Tetapi *creating value* bagi konsumen itulah yang akan membuat daya tarik tersendiri untuk konsumennya, sehingga konsumen dapat mengetahui mana yang Nokia dan bukan.

Nokia merupakan salah satu produk yang telah teruji kualitasnya di dunia global, dan hal ini juga dibuktikan di Indonesia. Nokia sangat optimis bahwa konsumen masih mengharapkan produknya dan pasar Nokia akan meluas sampai ke pelosok daerah. Nokia akan tetap berusaha menjadi produk yang diminati dan diunggulkan sebagai produk nomor 1 di dunia global maupun di Indonesia.

Analisis Strategi Perusahaan

Lingkungan persaingan selalu mengalami perubahan. Untuk itu dibutuhkan strategi menghadapi perubahan agar perusahaan tetap dapat bertahan bahkan bisa menambah pangsa pasar. Persaingan tradisional membentuk suatu usaha meningkatkan pangsa pasar pada *low-end*. Sebagai industri mobilitas, internet dan PC yang melekat, ekosistem industri telah meluas, dan pesaing baru seperti Apple, RIM, dan Google telah menciptakan nilai dengan solusi mobilitas.

Nokia harus menyadari bahwa selera konsumen juga ikut berubah. Suara dan desain memicu bisnis yang berlangsung untuk melakukan inovasi solusi mobilitas dan memberikan nilai baru yang signifikan bagi pelanggan. Kompetensi inti Nokia adalah menggunakan skala kebaikan dengan menawarkan solusi dan produk berkelanjutan melalui seluruh portofolio, melakukan advokasi pilihan solusi berkelanjutan dengan jasa ponsel dan memastikan program, *take-back* global kelas dunia. Tahun 2011 bulan Juni Nokia melakukan strategi aliansi dengan Siemens dengan Nokia Siemens Network yang diekspektasikan akan menambah kekuatan Nokia dari sisi pemasaran, produksi, R&D, dan meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

Keunggulan kompetitif yang dimiliki saat ini dan yang akan datang adalah:

- **Pengungkitan kekuatan inti**, dengan memiliki kepemimpinan merk, skala ekonomi, kemampuan distribusi, keunggulan portofolio produk, dan kepemimpinan posisi pasar.
- **Membangun kekuatan baru**, dengan melakukan *survey* pelanggan dengan cara halus, menyenangkan, dan tanpa tenaga; membangun ekosistem pasangan hidup; solusi masyarakat dan lokasi; meningkatkan hubungan konsumen langsung dan terus menerus; serta meraih kembali posisi pasar.

2. ANALISIS AKUNTANSI

Nokia menggunakan kebijakan akuntansi dalam pelaporan keuangannya berdasarkan IFRS yang diadopsi di Eropa dengan adopsi pertama tahun 2008. Adopsi IFRS tidak menyebabkan implikasi material pada hasil operasi dan posisi keuangan perusahaan. Beberapa kebijakan yang menggarisbawahi realitas bisnis yang ditangkap dalam akuntansi perusahaan diantaranya adalah:

- **Prinsip akuntansi**

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian juga sesuai dengan Undang-undang Akuntansi Finlandia. Pada tanggal 8 Maret 2012, BOD Nokia meresmikan penerbitan dan pengajuan laporan keuangan tahun 2011. Grup menyelesaikan akuisisi atas seluruh saham yang beredar dari NAVTEQ pada tanggal 10 Juli 2008 dan transaksi untuk membentuk Nokia Siemens Networks pada tanggal 1 April 2007. Penggabungan usaha NAVTEQ dan Nokia Siemens Networks telah membawa dampak material terhadap laporan keuangan konsolidasi dan catatan yang terkait pada awal pelaporan.

- **Prinsip konsolidasi**

Laporan keuangan konsolidasian meliputi laporan keuangan perusahaan induk Nokia ("Induk Perusahaan"), dan masing-masing perusahaan di mana Grup dikendalikan. Kontrol atas suatu entitas dianggap ada apabila Grup memiliki, secara langsung atau tidak langsung melalui anak perusahaan, lebih dari 50% hak suara di entitas tersebut, Grup memiliki kekuasaan untuk mengatur kebijakan operasional dan keuangan entitas melalui kesepakatan atau Grup memiliki kekuasaan untuk menunjuk atau memberhentikan mayoritas anggota dewan entitas.

- **Penilaian pemulihan asset berumur panjang dan tak berwujud serta *goodwill***

Perusahaan menilai jumlah tercatat *goodwill* setiap tahun atau lebih sering jika peristiwa atau perubahan keadaan yang mengindikasikan bahwa jumlah tercatat tersebut tidak dapat dipulihkan. Penilaian nilai tercatat aktiva tidak berwujud yang dapat diidentifikasi dan aktiva berumur panjang jika terjadi peristiwa atau perubahan keadaan yang mengindikasikan bahwa jumlah tercatat tersebut tidak dapat dipulihkan.

- **Translasi mata uang asing**

Transaksi dalam mata uang asing dicatat berdasarkan kurs yang berlaku pada tanggal transaksi individu. Untuk alasan praktis, tingkat yang mendekati tingkat aktual pada tanggal transaksi sering digunakan. Pada akhir periode akuntansi, saldo kira-kira atas aktiva dan kewajiban dalam mata uang asing dinilai berdasarkan kurs yang berlaku pada akhir tahun. Keuntungan dan kerugian kurs yang timbul dari item laporan posisi keuangan, serta perubahan nilai wajar dalam instrumen lindung nilai terkait, dilaporkan dalam pendapatan keuangan dan biaya. Untuk item non-moneter, seperti saham, pertukaran keuntungan dan kerugian yang belum direalisasi asing diakui dalam pendapatan komprehensif lain.

- **Pengakuan pendapatan**

Penjualan dari mayoritas Grup diakui pada saat risiko secara signifikan dan manfaat kepemilikan telah beralih kepada pembeli. Keterlibatan manajerial biasanya berhubungan dengan kepemilikan dan pengawasan efektif telah dihentikan. Jumlah pendapatan dapat diukur secara handal, besar kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang terkait dengan transaksi akan mengalir kepada Grup dan biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi tersebut dapat diukur secara andal. Grup mencatat penurunan pendapatan untuk perjanjian harga khusus, perlindungan harga dan volume diskon berbasis lainnya. Pendapatan jasa umumnya diakui dengan metode garis lurus selama periode jasa kecuali ada bukti bahwa beberapa metode lain yang lebih baik merupakan tahap penyelesaian. Biaya lisensi dari pemakaian diakui pada periode ketika mereka terukur terpercaya yang biasanya ketika pelanggan laporan mereka kepada Grup.

- **R&D**
Biaya penelitian dan pengembangan dibebankan pada saat terjadinya, kecuali untuk biaya pembangunan tertentu, yang dikapitalisasi apabila kemungkinan bahwa proyek pembangunan akan menghasilkan manfaat ekonomis di masa depan, dan kriteria tertentu, termasuk kelayakan komersial dan teknologi telah dipenuhi. Kapitalisasi biaya pengembangan terdiri dari tenaga kerja langsung dan *overhead* yang berhubungan diamortisasi secara sistematis selama estimasi masa manfaat antara dua dan lima tahun.
- **Asset keuangan**
Grup memiliki aktiva keuangan yang diklasifikasikan sebagai salah satu kategori berikut: investasi tersedia untuk dijual, pinjaman dan piutang, aset keuangan pada nilai wajar melalui laporan laba atau rugi dan bank dan kas.
- **Kewajiban keuangan**
Pinjaman/Utang awalnya diakui sebesar nilai wajarnya, setelah dikurangi biaya transaksi yang terjadi. Selisih antara nilai wajar dan yang diterima diakui dalam laporan laba rugi pada pengakuan awal. Pada periode berikutnya, utang dinyatakan dalam biaya dengan menggunakan metode bunga efektif. Bagian jangka panjang utang adalah termasuk dalam laporan posisi keuangan dengan kewajiban berbunga jangka panjang dan bagian lancar di bawah bagian lancar pinjaman jangka panjang. Utang dicatat sebesar jumlah faktur asli, yang dianggap sebagai nilai wajar karena sifat jangka pendek.
- **Akuntansi *hedging***
Grup menerapkan akuntansi lindung nilai untuk "Kualifikasi lindung nilai". Kualifikasi lindung nilai mendokumentasikan lindung nilai arus kas dari risiko nilai tukar mata uang asing di masa depan mata diantisipasi penjualan dan pembelian yang memenuhi persyaratan yang diatur dalam IAS 39. Arus kas yang dilindung nilai harus "sangat mungkin" dan harus menyajikan paparan variasi dalam arus kas yang pada akhirnya dapat mempengaruhi laba atau rugi. Lindung nilai tersebut harus efektif baik sangat prospektif dan retrospektif. Grup mengklaim akuntansi lindung nilai sehubungan dengan kontrak valuta asing dan opsi tertentu, atau strategi opsi yang telah berpremi nol atau premi bersih yang dibayar, dan di mana istilah penting dari opsi beli dan jual dalam penangkap atau struktur premi nol yang sama dan dimana jumlah nominal komponen opsi jual tidak lebih besar dari opsi beli.

3. ANALISIS KEUANGAN

Data keuangan yang diperoleh dari tahun 2007 sampai dengan 2011, dilakukan perhitungan rasio keuangan sebagai berikut:

Perhitungan Rasio Keuangan

Tabel 1: Rasio Keuangan Nokia

Rasio	Rumus	Tahun					Penjelasan
		2011	2010	2009	2008	2007	
Profitabilitas							
ROE	$= \frac{\text{net income}}{\text{shareholder's equity}}$	-10.4%	8.27%	1.7%	23.5%	33.8%	Penurunan ROE cukup signifikan krn laba turun
ROA	$= \frac{\text{net income}}{\text{assets}}$	-4.1%	3.43%	0.7%	9%	17.9%	Asset yg dimiliki gagal menciptakan laba trtm th 2009 dan 2011
ROS	$= \frac{\text{net income}}{\text{sales}}$	-3.84%	3.16%	0.6%	7.6%	13.2%	Laba bersih semakin tipis dari penjualan, rugi th 2011
NOPAT	$= \text{net income} + \text{net interest expense after tax}$	-1488	1343	260	3889	6746	NOPAT semakin menurun dan minus
Manajemen Operasi							
Gross Profit Margin	$= \frac{\text{sales} - \text{cost of sales}}{\text{sales}}$	29.27%	30.19%	32.3%	34.2%	35.1%	Magin laba msh stabil diperoleh

Manajemen Investasi							
Operating Working Capital	= $\frac{\text{current assets} - \text{cash and marketable securities} - \text{current liabilities} - \text{short term and current portion of}}{\text{sales}}$	-2033	-2011	973	886	-547	Th 2007 OWC minus krn tingginya sales, th 2011 krn tingginya biaya
AR Turnover	= $\frac{\text{sales}}{\text{account receivable}}$	5.383x	5.607x	5.135 x	5.312 x	4.555 x	Perputaran piutang meningkat tipis
Inventory Turnover	= $\frac{\text{cost of good sold}}{\text{inventory}}$	11.733x	11.743x	14.863 x	13.161 x	11.745 x	Perputaran persediaan meningkat
Days' Receivable	= $\frac{\text{AR}}{\text{average sales per day}}$	64 hari	66 hari	70 hari	67 hari	79 hari	Hari pengumpulan piutang semakin cepat
Days's Inventory	= $\frac{\text{inventory}}{\text{average cost of good sold per day}}$	30 hari	32 hari	24 hari	27 hari	30 hari	Persediaan volatil bergerak dr gudang
Net Long Term Asstes Turnover	= $\frac{\text{sales}}{\text{net long term assets}}$	3.59x	3.54x	3.38 x	3.32 x	6.14 x	Perputaran asset jk panjang menurun
Leverage & Keuangan							
Current Ratio	= $\frac{\text{current assets}}{\text{current liabilities}}$	1.458	1.547	1.554	1.2	1.54	Rasio lancar masih cukup stabil
Quick Ratio	= $\frac{\text{cash} + \text{short term investment} + \text{AR}}{\text{current liabilities}}$	1.32	1.40	1.07	0.79	1.21	Rasio cepat turun 2008, naik lagi 2009 smp 2011
Debt to Equity Ratio	= $\frac{\text{short term debt} + \text{long term debt}}{\text{shareholders' equity}}$	1.60	1.41	1.42	1.39	1.17	DER meningkat tipis
Tingkat Pertumbuhan							
Sustainable GR	= $\frac{\text{ROE}}{\text{ROE} \times (1 - \text{Dividend payout ratio})}$	Neg.	2.7	-4.355	17.25	38.32	Pertumbuhan menurun bahkan minus th 2009
Dividend Payout Ratio	= $\frac{\text{cash dividends paid}}{\text{net income}}$	-64.5%	80%	167%	37.4%	28.9%	Th 2011 dividen diambil dibayar walaupun rugi
Analisis Arus Kas							
Cash by operating activities		1137	4774	3247	3197	7682	Menurun
Cash by investing activities		1499	-2421	-2148	-2905	-710	Menurun
Cash by financing activities		-1099	-911	-696	-1545	-382	Volatil

Kesimpulan Analisis Keuangan:

Setelah dilakukan perhitungan rasio keuangan di atas, hasil analisis laporan keuangan disimpulkan bahwa:

- Rasio Profitabilitas
 - Pada tahun 2011 terjadi penurunan penjualan sebesar 9% dibanding 2010, sementara proporsi biaya operasi meningkat pada tahun 2011 sehingga menyebabkan laba menurun secara signifikan yaitu 210%, terjadi kenaikan 416% tahun 2010 dan terjadi penurunan 91% tahun 2009. Penurunan ini sangat membuat kondisi keuangan Nokia menjadi sulit.
 - Rasio-rasio profitabilitas semua menurun. ROE turun signifikan, ROA menunjukkan kegagalan asset tetap dalam menghasilkan laba karena penjualan yang turun, ROS turun menunjukkan semakin tipisnya laba dibanding penjualan, dan NOPAT otomatis juga turun.
- Rasio Manajemen Operasi
 - Margin laba kotor secara menyeluruh tidak menunjukkan penurunan yang berarti, yaitu 33,8%, 34,2%, 32,3%, 30,1%, dan 29,3% berturut-turut dari tahun 2007 sampai 2011. Hal ini menunjukkan bahwa HPP masih stabil secara proporsi dibanding penjualan.
- Rasio Manajemen Investasi
 - Investasi yang dilakukan selama tahun analisis menunjukkan beberapa catatan yang berbeda. Modal kerja mengalami penurunan dimana tahun 2007 minus 547 karena tahun tersebut merupakan tahun tertinggi penjualan sehingga tentu saja dibutuhkan banyak modal kerja.

- Sedang tahun 2008 dan 2009 menunjukkan peningkatan karena adanya pengurangan utang. Namun kembali terjadi penurunan pada tahun 2010 dan 2011 sampai minus 2.033.
- Perputaran piutang dan persediaan menunjukkan *trend* peningkatan yang berarti bahwa piutang dan persediaan lebih cepat bergerak. Semakin cepat semakin bagus.
 - Hari pengumpulan piutang semakin cepat dari tahun 2007, sampai 2011 yaitu 79 menjadi 64 hari. Hal ini menunjukkan efektifitas sistem pengumpulan piutang.
 - Persediaan berada di gudang lebih cepat dari tahun 2007, sampai 2011 yaitu 30 hari-an yang menunjukkan semakin seringnya produk keluar masuk gudang. Hal ini berarti produk semakin cepat terjual, karena jumlah persediaan yang semakin menurun serta turunnya penjualan.
 - Tetapi perputaran aset jangka panjang menunjukkan penurunan sekitar 47% dari tahun 2007. Artinya aset jangka panjang tidak banyak diganti atau dijual, karena masih dapat digunakan. Tetapi hal ini juga menunjukkan *kekurang-up-to-date-an* aset tersebut.
- Rasio *Leverage & Keuangan*
 - Rasio lancar dan rasio cepat mengalami sedikit penurunan tahun 2008 tetapi meningkat lagi tahun 2009 sampai 2011. Secara umum kedua rasio ini cukup stabil yang berarti likuiditas Nokia masih cukup terjaga.
 - Rasio utang mengalami peningkatan tipis. Hal ini menunjukkan tambahan utang dan ekuitas tidak terlalu besar sepanjang tahun analisis.
 - Rasio Tingkat Pertumbuhan
 - Tingkat pertumbuhan menunjukkan penurunan yang signifikan, bahkan minus pada tahun 2009 yang berarti adanya *downsizing* serta kondisi yang memburuk pada tahun tersebut. Kondisi ini dapat menyebabkan *red flag* serta sinyal adanya *financial distress* yang sedang dialami.
 - Dividen tahun 2011 tidak dapat diandalkan dari laba. Untuk itu pembayaran dividen dilakukan dengan sumber dana dari laba ditahan tahun sebelumnya. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk terus mempertahankan konsistensi pembayaran dividen kepada investor.
 - Analisis Arus Kas
 - Arus kas dari operasi menurun 58% tahun 2008 dan meningkat tipis 1,5% tahun 2009 namun turun kembali tahun 2011 akibat turunnya penjualan.
 - Arus kas dari investasi menurun tahun 2008 dan meningkat tipis tahun 2009 dan turun kembali tahun 2010 bahkan sampai tidak ada arus kas masuk dari investasi pada tahun 2011.
 - Arus kas dari pembiayaan volatil selama tiga tahun tersebut yaitu turun signifikan tahun 2008 dan naik signifikan tahun 2009 dan turun kembali tahun 2011. Kondisi ini terjadi karena ketidakpastian yang tinggi pada tahun 2009.
 - Secara umum kas yang ada mengalami kenaikan dari tahun 2007 sampai 2011 yaitu +3.325, -1.320, +378, +1.666, dan +1.644, dimana kondisi ini menunjukkan bahwa kas menganggur tidak dipergunakan.

4. ANALISIS PROSPEKTIF

Asumsi Forecasting

Review BOD pada Annual Report 2011 untuk ekspektasi dan prospek tahun 2012 adalah sebagai berikut:

Longer-term, Nokia targets:

- » Devices & Services net sales to grow faster than the market, and
- » Devices & Services operating margin to be 10% or more, excluding special items and purchase price accounting related items.

Longer-term, Nokia and Nokia Siemens Networks target:

- » Nokia Siemens Networks' operating margin to be between 5% and 10%, excluding special items and purchase price accounting related items.

Dari *outlook target* tersebut terlihat bahwa BOD bersikap moderat dalam meramalkan kondisi keuangan tahun 2012 dan hal ini dapat berlanjut ke tahun-tahun berikutnya jika tidak dilakukan perubahan strategi yang signifikan. Hal ini disebabkan oleh ketidakpastian lingkungan ekonomi yang akan dihadapi danantisipasi yang terlambat. Untuk itu analisis prospektif ini diharapkan akan dapat membantu manajemen membuat keputusan bisnis dalam menghadapi ketidakpastian tersebut.

Selain itu dibutuhkan pula analisis sensitivitas yang mengawali dengan asumsi kunci yang menggaribawahi perangkat peramalan dan kemudian menguji sensitivitas pada asumsi dengan ketidakpastian terbesar pada situasi yang diberikan. Untuk menilai kapan berinvestasi suatu waktu dalam menampilkan analisis sensitivitas, penting untuk mempertimbangkan faktor pola historis kinerja, perubahan kondisi industri, dan perubahan dalam strategi kompetisi perusahaan.

Titik Keberangkatan

Memulai analisis prospektif diawali dari tahun yang dipilih sebagai tahun titik keberangkatan. Dari informasi Form 20-F 2011 yang diserahkan kepada SEC didapat tahun yang dinilai layak mengawali peramalan yaitu tahun 2011. Berikut informasi keuangan yang diseleksi:

Tabel. 3: Data Keuangan yang Telah Diseleksi

	Year Ended December 31,					
	2007 ⁽¹⁾	2008 ⁽¹⁾	2009 ⁽¹⁾	2010 ⁽¹⁾	2011 ⁽¹⁾	2011 ⁽¹⁾
	(EUR)	(EUR)	(EUR)	(EUR)	(EUR)	(USD)
(in millions, except per share data)						
Profit and Loss Account Data						
Net sales	51 058	50 710	40 984	42 446	38 659	50 152
Operating profit	7 985	4 966	1 197	2 070	(1 073)	(1 392)
Profit before tax	8 268	4 970	962	1 786	(1 198)	(1 554)
Profit attributable to equity holders of the parent	7 205	3 988	891	1 850	(1 164)	(1 510)
Earnings per share (for profit attributable to equity holders of the parent)						
Basic earnings per share	1.85	1.07	0.24	0.50	(0.31)	(0.40)
Diluted earnings per share	1.83	1.05	0.24	0.50	(0.31)	(0.40)
Cash dividends per share	0.53	0.40	0.40	0.40	0.20 ⁽²⁾	0.26 ⁽²⁾
Average number of shares (millions of shares)						
Basic	3 885	3 744	3 705	3 709	3 710	3 710
Diluted	3 932	3 780	3 721	3 713	3 710	3 710
Balance Sheet Data						
Fixed assets and other non-current assets	8 305	15 112	12 125	11 978	10 750	13 946
Cash and other liquid assets ⁽³⁾	11 753	6 820	8 873	12 275	10 902	14 143
Other current assets	17 541	17 650	14 740	14 870	14 553	18 880
Total assets	37 599	39 582	35 738	39 123	36 205	46 969
Capital and reserves attributable to equity holders of the parent	14 773	14 208	13 088	14 384	11 873	15 403
Non-controlling interests	2 565	2 302	1 661	1 847	2 043	2 650
Long-term interest-bearing liabilities	203	861	4 432	4 242	3 969	5 149
Other long-term liabilities	1 082	1 856	1 369	1 110	876	1 137
Borrowings due within one year	887	3 591	771	1 037	1 352	1 754
Other current liabilities	18 089	16 764	14 417	16 503	16 092	20 876
Total shareholders' equity and liabilities	37 599	39 582	35 738	39 123	36 205	46 969
Net interest-bearing debt ⁽⁴⁾	(10 663)	(2 368)	(3 670)	(6 996)	(5 581)	(7 240)
Share capital	246	246	246	246	246	319

Membuat Peramalan

Dengan asumsi yang telah dibuat oleh BOD di atas dan permulaan tahun 2011 dengan melihat data masa lalu selama 5 tahun, maka dapat dibuat peramalan keuangan untuk tahun-tahun berikutnya. Untuk membuat peramalan selama 5 tahun ke depan digunakan asumsi yang sama dengan *outlook* tahun 2012, yaitu:

- Penjualan ponsel meningkat 10% dari tahun sebelumnya
- Margin laba meningkat antara 5%-10%
- Penjualan produk yang lain tetap sama dengan tahun sebelumnya
- Biaya operasi (HPP) meningkat secara proporsional dengan penjualan
- Hal (akun) lain tetap tidak berubah.

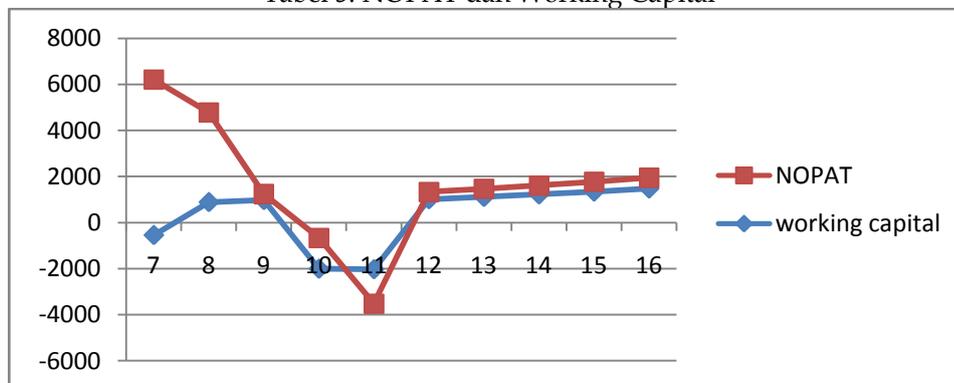
Peramalan keuangan yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

Tabel 4: Peramalan Keuangan 5 Tahun ke Depan

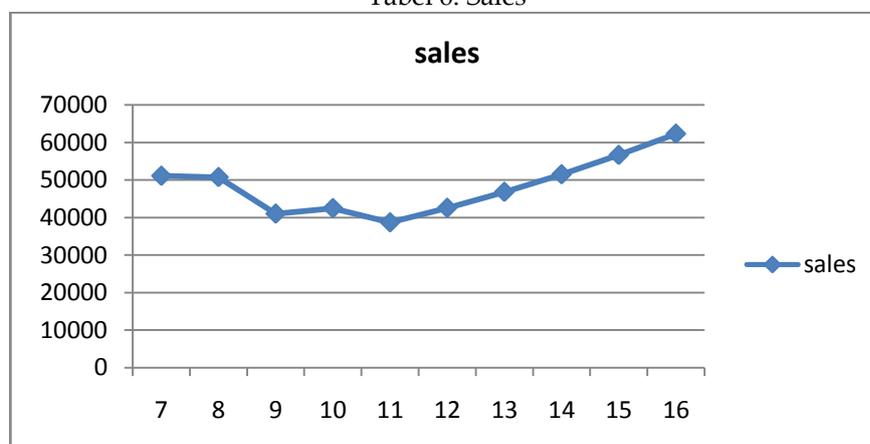
tahun fiskal	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
begining balance sheet										
net working capital	-547	886.0	973.0	-2011	-2033.0	1007.8	1108.6	1219.5	1341.4	1475.6
+ net long-term assets	8305	15112.0	12125.0	11978.0	10750.0	12587.4	13846.1	15230.7	16753.8	18429.2
= net operating assets	7758	15998.0	13098.0	9967.0	8717.0	13595.2	14954.7	16450.2	18095.2	19904.7
net debt	18976	20355.0	15188.0	17540.0	17444.0	17444.0	17444.0	17444.0	17444.0	17444.0
+ preff stock	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ total liab & shareholders equity	37599	39582	35738	39123	36205	36205	36205	36205	36205	36205
= net capital	18623	19227	20550	21583	18761	18761	18761	18761	18761	18761
income statement										
sales	51059	50710	40984	42446	38659	42525	46777	51455	56601	62261
NOPAT	6746	3889	260	1343	-1488	319	351	386	425	467
- net interest expense after tax	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= net income	6746	3889.0	260.0	1343.0	-1488.0	318.9	350.8	385.9	424.5	467.0
operating ROA	17.9%	9%	0.7%	3.43%	-4.10%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	5.8%
ROE	53.9%	27.5%	6.5%	13.5%	-7.9%	0.9%	1.0%	1.1%	1.2%	1.3%
BV of assets growth rate		82.0%	-19.8%	-1.2%	-10.3%	17.1%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%
BV of equity growth rate		3.2%	6.9%	5.0%	-13.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
net operating asset turnover	6.1	3.4	3.4	3.5	3.6	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4

Trend yang digambarkan dalam grafik adalah sebagai berikut:

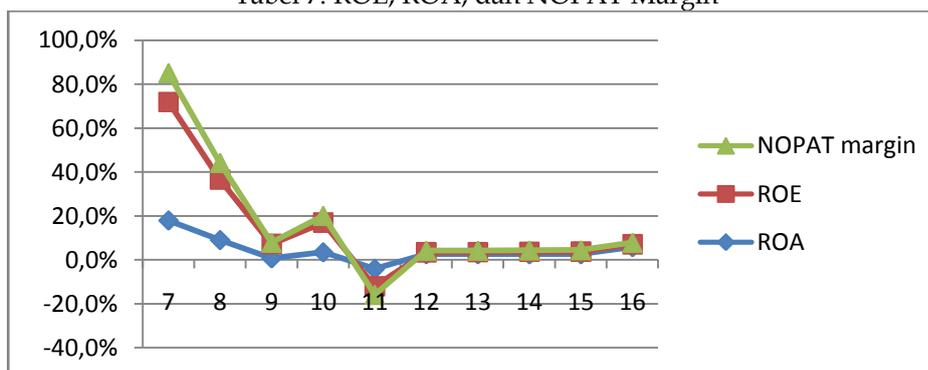
Tabel 5: NOPAT dan Working Capital



Tabel 6: Sales



Tabel 7: ROE, ROA, dan NOPAT Margin



5. KESIMPULAN

Dari keempat analisis yang telah dilakukan di atas dapat disimpulkan bahwa:

- **Analisis strategi bisnis**, Nokia Corporation merupakan perusahaan besar yang mendunia, menjadi *market leader* dalam industri ponsel dan mobilitas, dan merupakan jenis perusahaan *first moving* yang telah memiliki kurva pengalaman yang cukup panjang.
- **Analisis akuntansi**, Nokia Corporation mengadopsi IFRS dalam pelaporan keuangannya. Sebagai perusahaan global yang memiliki anak cabang di berbagai Negara, kebijakan akuntansi diatur berdasarkan GAAP yang ada di kantor pusat yaitu Finlandia. Berbagai kebijakan sehubungan dengan jenis bisnis pun telah diterapkan mengikuti IFRS dan UU Akuntansi Finlandia.
- **Analisis keuangan**, terjadi *financial distress* pada tahun 2009 walaupun tahun 2007 merupakan puncak tertinggi angka penjualan. Hal ini disebabkan oleh memburuknya perekonomian global serta masuknya pendatang baru dalam industri dan perubahan selera konsumen yang kurang diantisipasi oleh Nokia.
- **Analisis prospektif**, dengan menggunakan asumsi yang diperkirakan oleh BOD, maka kondisi keuangan selama 5 tahun dari tahun 2011 tidak banyak menunjukkan peningkatan yang berarti terutama tahun 2012 dan seterusnya. Ketidakpastian ekonomi dan kompetisi dalam industri diperkirakan akan terus berlanjut.
- Agar dapat merebut kembali pasar yang selama ini dimiliki, Nokia harus mengubah beberapa strategi inti yang signifikan untuk mengantisipasi ketidakpastian bisnis yang akan dihadapi. Nokia harus melakukan *learning organization* agar dapat bertahan dan terus melanjutkan bisnis. Sebagai perusahaan yang besar, dibutuhkan usaha yang berbeda dari apa yang telah dilakukan sebelumnya. Keberanian dan kesungguhan manajemen sangat dibutuhkan.
- Puncak pengujian keteguhan Nokia terjadi pada tahun 2012 dimana pada tahun tersebut Nokia meluncurkan *smartphone* terbaru Lumia yang dianggap mampu menembus pasar dan bersaing dengan produk sejenis. Untuk itu diperlukan analisis lanjutan setelah analisis dalam artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alkhafaji, A. F. (2003). *Strategic Management, Formulation, Implementation, and Control in a Dynamic Environment*. New York, London, Oxford: The Haworth Press.
- Nokia, C. (2012). Retrieved from <http://www.nokia.com/global/about-nokia/investors/financials/reports>.
- Nokia, C. (2009). *Externa_Nokia*. Retrieved from www.nokia.com.
- Nokia, C. (2009). *form20-f_09_Nokia*. Retrieved from www.nokia.com.
- Nokia, C. (2008). *Nokia_in_2008*. Retrieved from www.nokia.com.
- Nokia, C. (2010). *NokiaStrategy10*. Retrieved from www.nokia.com.
- Palepu, Healy, & Benrnard. (2004). *Business Analysis & Valuation*. Ohio: Thomson South Western.
- Titman, S., Martin, J. D., & Anshuman, V. R. (2007). *Valuation, Analyzing Global Investment Opportunities*. Boston, San Francisco, New York: Pearson Addison Wesley.