



# ACHMAD BAKRIE

---

*Sebuah Potret Kerja Keras,  
Kejujuran dan Keberhasilan*

Seperti dituturkan oleh keluarga, sahabat dan pengamat.

Penyusun

Syafruddin Pohan dan kawan-kawan

Penerbit

PT Bakrie & Brothers Tbk

Dipersembahkan oleh

Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri

# TOOL CONTROL

Full Screen Mode	Ctrl+L
Exit Full Screen Mode	Esc
Search	Shift+Ctrl+F

---

<b>Full Screen Mode:</b>	
Next	Scroll Down Left Click Down Arrow Right Arrow

Previous	Scroll Up Right Click Up Arrow Left Arrow
----------	--

---

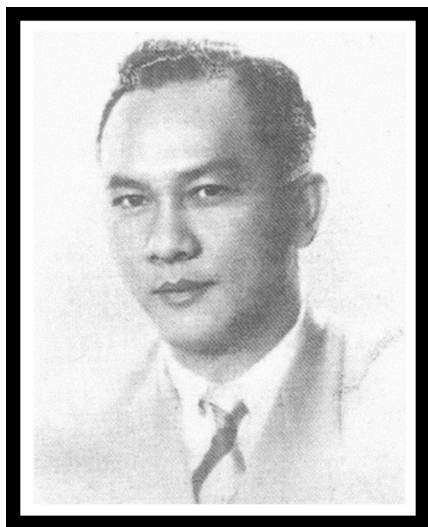
<b>Maximize Mode:</b>	
Next	Scroll Down Down Arrow Right Arrow

Previous	Scroll Up Up Arrow Left Arrow
----------	-------------------------------------

---

Shortcut	Click the Interactive Button
----------	------------------------------

# ACHMAD BAKRIE



Bila “maestro” Achmad Bakrie kurang dikenal masyarakat luas, itu lantaran dari pembawaannya tidak ingin menonjol. Bukan karena rendah diri apalagi tanpa nyali. Tak ingin menonjol mungkin justru kelebihanannya. Tak cuma sukses membangun kerajaan bisnisnya, ia juga terbukti sebagai ayah dan suami yang arif. Selama lebih dari 40 tahun malang melintang di dunia industri dan perdagangan. Kiat bisnis tamatan “SD” ini belum seluruhnya tersingkap. Namun sudah bisa dipastikan: etika bisnisnya sulit diintervensi. Lahir di Kalianda pada 1 Juni 1916, Achmad Bakie meninggal dalam usia 72 tahun, 15 Februari 1988 di Tokyo. Almarhum dikebumikan di TPU Karet, Jakarta



**ACHMAD BAKRIE**  
(1916-1988)



# ACHMAD BAKRIE

*Sebuah Potret*

*Kerja Keras,*

*Kejujuran, dan*

*Keberhasilan*

*Seperti dituturkan oleh keluarga, sahabat dan pengamat*

Disusun oleh  
Syafuruddin Pohan  
Dan kawan-kawan

Diterbitkan oleh  
PT Bakrie & Brothers Tbk

Dipersembahkan oleh  
Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri

Judul : Achmad Bakrie - Sebuah Potret Kerja Keras,  
Kejujuran, dan Keberhasilan  
Penyusun : Syafruddin Pohan, dkk.

***Cetakan Pertama, 1992***

Disain sampul dan layout : Corporate Communications Dept. Bakrie  
Penerbit : Kelompok Usaha Bakrie, Jakarta  
Pencetak : LP3ES

***Cetakan Kedua (e-book), 2011***

Disain sampul dan layout : PT Bakrie & Brothers Services (BNBS)  
dan B;Integrated  
Penerbit : PT Bakrie & Brothers Tbk (BNBR)  
Dipersembahkan oleh : Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri  
Tim Editor : Siddharta Moersjid, R. Bambang Priatmono.  
ISBN : 978-602-98628-0-5

*Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang.*



*“Setengah abad pertumbuhan menuju kualitas kehidupan yang lebih baik”*

DAFTAR ISI

PENGANTAR	vi
KATA PENGANTAR	viii
SAMBUTAN	
<b>Ketua Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri</b>	<b>x</b>
BAGIAN PERTAMA	
<b>Profil Achmad Bakrie Putra Kalianda</b>	<b>1</b>
Bab 1 <i>Berksperimen Dengan Naluri Bisnis</i>	<b>5</b>
Bab 2 <i>Otodidak Sejati</i>	<b>12</b>
Bab 3 <i>Sukses Tapi Sepi Publikasi</i>	<b>18</b>
Bab 4 <i>Mendirikan Yayasan Achmad Bakrie</i>	<b>21</b>
Bab 5 <i>Mendambakan Akhlak dan Harta</i>	<b>24</b>
BAGIAN KEDUA	
<b>Achmad Bakrie Dalam Untaian Kenangan</b>	<b>27</b>
Bab 1 <i>Perbincangan Relasi, Sahabat, Pengamat</i>	
<b>Bakrie Pengusaha Teladan</b>	<b>29</b>
<i>Perbincangan Achmad Tahir</i>	
<b>Dari Penjaja Potlot Sampai Pabrik Baja</b>	<b>33</b>
<i>Perbincangan Alamsjah Ratuperwiranegara</i>	
<b>Taipan Pribumi</b>	<b>37</b>
<i>Perbincangan A.R. Soehoed</i>	



	<b>Dari Kultur Bisnis Sampai “Bakrie Award”</b>	<b>41</b>
	<i>Perbincangan Christianto Wibisono</i>	
	<b>Memilih Persahabatan Daripada Perkongsian</b>	<b>47</b>
	<i>Perbincangan Hasjim Ning</i>	
	<b>Fenomena Pengusaha Menarik</b>	<b>51</b>
	<i>Perbincangan K.H. Kosim Nurseha</i>	
	<b>Lebih Sekedar Pasien</b>	<b>53</b>
	<i>Perbincangan Liem Tjing Kiat</i>	
	<b>Kiat Sukses Membina Diri</b>	<b>55</b>
	<i>Perbincangan Omar Abdalla</i>	
	<b>Simbol Pengusaha Murni</b>	<b>59</b>
	<i>Perbincangan Soedarpo Sastrosatomo</i>	
	<b>Bakrie Mitra Latih Tanding</b>	<b>62</b>
	<i>Perbincangan Soemitro Djojohadikusumo</i>	
	<b>Besar, Dulu dan Kini</b>	<b>65</b>
	<i>Perbincangan Soesilo Soedarman</i>	
	<b>Tipe Manusia Dinamis</b>	<b>68</b>
	<i>Perbincangan Sudomo</i>	
	<b>Hari-hari di Keluarga Achmad Bakrie</b>	<b>72</b>
	<i>Perbincangan Upik Rasad</i>	
	<b>Pantang Minta Fasilitas</b>	<b>76</b>
	<i>Perbincangan Wijarso</i>	
	<b>Bakrie: Memberi Spirit Belajar</b>	<b>80</b>
	<i>Perbincangan Z.A. Samil dan Suprpti Samil</i>	
	<b>Sejemput Kenangan pada Achmad Bakrie</b>	<b>84</b>
	<i>Perbincangan H. R Isa Danubrata, Kuntoadji, Ny. Syarif Thayeb, RM. Poedjas Santoso, Tjokropranolo.</i>	
Bab 2	<b>Penuturan Kalangan Kelompok Usaha Bakrie Pengusaha Bersahaja</b>	<b>87</b>
	<i>Perbincangan Charles T. Graham</i>	
	<b>Surat Al Hadid</b>	<b>92</b>
	<i>Perbincangan Hutomo Saidhidayat</i>	
	<b>Tuan, Ini Saya Punya Orang...</b>	<b>95</b>
	<i>Perbincangan M. Hasan</i>	

	<b>Sikap Membuka Diri</b>	<b>101</b>
	<i>Perbincangan Prijono Tjiptoherijanto</i>	
	<b>Manusia Realistis</b>	<b>103</b>
	<i>Perbincangan Rizal Irwan, Iesje S. Latief, Catherine B. Susilo</i>	
	<b>Trader Bervisi Industri</b>	<b>107</b>
	<i>Perbincangan Tanri Abeng</i>	
	<b>Mendidik Menghargai Uang</b>	<b>112</b>
	<i>Perbincangan Wong Chun Sum</i>	
	<b>Pernik-pernik Kenangan</b>	<b>115</b>
	<i>Perbincangan Abdul Karim, Ahmad Azmi Sahupala, Ahmad Tamrella, Arjuna Muluk, Azkarmin Zaini, Bambang Hidayat, Djainun, Iesje S..Latief, Nugroho I. Purbowinoto, Nurcholid, Saimi Abdullah, Santoso W. Ramelan, Sutadi, Taufik Helmi Sobirin.</i>	
	<b>Kenangan Orang Lama</b>	<b>140</b>
	<i>Perbincangan Hamizar Hamid, Tamsir Muljoatmodjo, Harris Abidin, Jimmy Muljohardjo, Koesnadi A. Sadjadi, Halomoan Hutabarat, Nasika, Inem, Sudarno.</i>	
Bab 3	<b>Penuturan Keluarga Lebih Terkesan Seniman</b>	<b>146</b>
	<i>Perbincangan Ibu H. Roosniah Bakrie</i>	
	<b>Keluarga adalah Dasar</b>	<b>149</b>
	<i>Perbincangan Ike Indira Nirwan Bakrie</i>	
	<b>Atuk Pandai Bersyukur</b>	<b>152</b>
	<i>Perbincangan Shahla Rooswita Indriani Kusmuljono</i>	
	<b>Human Interest</b>	<b>154</b>
	<i>Perbincangan B.S. Kusmulj'ona, Chaizir, Habibah, Iskandar Zulkarnain, Jaya IIsman Yamin, Masfalah, Masani, M. Ali Yamin, Roosniah Bakrie, Rusli Hasan, Tatty Aburizal Bakrie.</i>	
	<b>Disiplin dan Kerja Keras</b>	<b>157</b>
	<i>Perbincangan Achyaruddin, Amrin Yamin, Indra U.Bakrie, Iskandar Zulkarnain, M. Sofyan Nasution, Nirwan D. Bakrie, Rusli Hasan, Shahla R.I. Kusmuljono.</i>	
	<b>Selamat Jalan “Atuk”</b>	<b>160</b>
Bab 4	<b>Achmad Bakrie Dalam Komentar dan Kolom Haji Achmad Bakrie, Figur Idola</b>	<b>163</b>
	<i>Oleh Azkarmin Zaini</i>	

<b>Cerita Tentang Seorang Pengusaha Indonesia yang Berhasil</b>	<b>180</b>
<i>Oleh B.M. Diah</i>	
<b>Bakrie yang Kukenang</b>	<b>186</b>
<i>Oleh Charles T. Graham</i>	
<b>Pengusaha Berpikir Jauh</b>	<b>194</b>
<i>Oleh Eiichi Miyoshi</i>	
<b>Achmad Bakrie: Kesan dan Kenangan</b>	<b>196</b>
<i>Oleh Kees de Jong</i>	
<b>Wawancara Eksklusif</b>	<b>207</b>
<i>Dengan Aburizal Bakrie</i>	

### BAGIAN KETIGA

<b>Epilog</b>	<b>225</b>
<i>Nama-nama Responden</i>	<b>234</b>
<i>Daftar Kepustakaan</i>	<b>238</b>



Jika kami berharap buku ini mendapat sambutan luas, itu bukan karena aspek penulisannya tapi karena tokohnya. Dalam dunia usaha, Achmad Bakrie disebut-sebut jarang duanya. Terutama etika bisnisnya, yang dengan itu ia dikenal sebagai pengusaha pribumi tanpa kompromi. Ia misalnya anti fasilitas khusus dan yang serumpun dengan itu. Dengan demikian, buku ini diterbitkan bukan untuk menonjolkan pribadi Achmad Bakrie. Tapi sebagai suri teladan bagi masyarakat bisnis Indonesia, termasuk - malah mungkin terutama - bagi generasi muda alias pengusaha muda. Inilah bukti kesuksesan usaha dengan dukungan idealisme dan kekokohan etika bisnis.

Namun buku ini sendiri tidak dirancang atau tidak sanggup untuk mengungkap seluruh kiprah bisnis dan non bisnis tokoh cerita. Sebab, pertama, buku ini bukan biografi, melainkan sketsa cerita-cerita yang maksimal layak disebut memoar. Kedua, cerita yang lengkap tentang “Achmad Bakrie” hanya Achmad Bakrie yang punya. Mungkin juga orang-orang paling dekatnya dari berbagai *medium proximity*. Dan ternyata, belum semua mau bicara karena “Achmad Bakrie tak suka menonjolkan diri,” alasan mereka. Lagi pula, memoar ini dikerjakan (cuma) dalam tempo lima bulan.

Dari meneliti kepustakaan, mewawancarai sekitar 100 sumber di lingkungan keluarga, karyawan, sahabat dan tokoh masyarakat dan pejabat, sampai menyiapkan naskah. Bahan mentah wawancara, yang pukul ratanya dua jam perorang alias sekitar



40 lembar transkrip, masih memerlukan pengecekan ulang sambil menyusun *rough draft*. Proses itulah yang ditempuh hingga naskah akhirnya bisa naik pangkat: *final version*, persis ketika *deadline* tak lagi bisa ditawar.

Meski begitu, yang muncul terus di benak kami ialah bagaimana cerita ini bisa dinikmati tanpa mengorbankan obyektivitas. Kedengarannya mungkin basa-basi. Tapi itu adalah taruhan “prestasi” kepenulisan kami, yang tak bisa takluk dalam kemepetan waktu. Dan dengan itu, walaupun boleh dikata pekerjaan ini melelahkan, toh *enjoyable*.

Maka, kami menyampaikan terimakasih pada semua pihak atas alokasi waktu, informasi, dan dukungan morilnya hingga sketsa ini bisa rampung. Terutama pada segenap *interviewee* (termasuk delapan orang cucu almarhum), panitia peringatan 50 tahun Bakrie & Brothers seperti Nugroho I. Purbowinoto, Iesje S. Latief dan Siddharta Moersjid, yang terkadang “batal” liburan Sabtu-Minggu lantaran kami dan teman-teman yang ikhlas bergadang berminggu-minggu mengerjakan manuskrip.

Kesempatan berkarya ini tak lepas dari “kepercayaan” Ir. Aburizal Bakrie yang tak asing lagi sebagai putra sulung almarhum sekaligus Pimpinan Puncak Kelompok Usaha Bakrie. Begitu juga Ibu Roosniah Bakrie, yang rela dua kali kami “ganggu” di rumah seraya mengenang almarhum suaminya. Azkarmin Zaini (Pemred harian *Pelita*) memberi kami sejumlah hasil wawancaranya dengan beberapa orang Bakrie, termasuk dengan Mr. Wong Chun Sum di Hongkong. Sementara Rush Hasan dan M. Ali Yamin, kerabat almarhum juga “mengawal” terus kami selama penggalian informasi di Kalianda-Menggala-Bandarlampung. Kepada responden penyumbang tulisan serta media massa yang pernah secara khusus mengulas Achmad Bakrie, juga tak kami lupa menyampaikan terima kasih.

Akhirnya mudah-mudahan buku ini bermanfaat, dan bisa memicu penulisan yang lebih komprehensif tentang almarhum.

Jakarta, Januari 1992

Penyusun.

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah. Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Pandai lagi Maha Berilmu. Upaya penerbitan ulang buku “Achmad Bakrie - Sebuah Potret Kerja Keras, Kejujuran dan Keberhasilan” dalam versi elektronik atau *e-book* ini dapat dirampungkan.

PT Bakrie & Brothers Tbk, yang cikal bakalnya didirikan oleh Alm. Haji Achmad Bakrie pada 10 Februari 1942 merasa berkewajiban untuk turut menjaga dan menyebarkan nilai-nilai luhur yang dianut dan dijalankan oleh Haji Achmad Bakrie.

Dewasa ini, nilai luhur tersebut menjadi warisan berharga bagi kita semua dalam Kelompok Bakrie, baik dari kalangan perusahaan, institusi sosial dan tentu saja bagi segenap Keluarga Bakrie yang merupakan keturunan langsung Alm. Haji Achmad Bakrie.

Salah satu dokumen yang menyimpan butir-butir nilai luhur tersebut adalah buku “Achmad Bakrie - Sebuah Potret Kerja Keras, Kejujuran dan Keberhasilan - Seperti dituturkan oleh keluarga, sahabat dan pengamat”.

Buku ini dicetak pertama kali pada tahun 1992 dalam rangka memperingati HUT ke-50 Kelompok Bakrie. Disusun oleh Syafruddin Pohan dkk, dicetak oleh LP3ES dan diterbitkan oleh Kelompok Usaha Bakrie, dalam hal ini secara teknis dilaksanakan oleh PT Bakrie & Brothers.

Versi *e-book* yang tengah Anda baca ini diterbitkan oleh Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri, dan secara substansial tidak mengalami perubahan, akan tetapi terdapat perbaikan dan penyesuaian ejaan di beberapa tempat.

Kami mengucapkan terima kasih atas kerja keras dan dukungan semua pihak sehingga *e-book* ini dapat diluncurkan pada waktunya. Seiring dengan itu, kami juga berharap dengan adanya buku versi elektronik ini, penyebarannya dapat lebih luas, cepat dan murah, sehingga manfaatnya dapat dirasakan oleh lebih banyak pembaca.

Jakarta, 10 Februari 2011

Direktur Utama/CEO  
PT Bakrie & Brothers Tbk

Bobby Gafur Umar

## Ketua Badan Pengelola Gerakan Bakrie Untuk Negeri



*Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh,*

Saya merasa gembira dan tentu saja menyambut baik inisiasi PT Bakrie & Brothers Tbk untuk mencetak ulang buku *“Achmad Bakrie - Sebuah Potret Kerja Keras, Kejujuran dan Keberhasilan”* dalam versi elektronik atau *e-book*.

Sebagai cucu dari Almarhum Haji Achmad Bakrie, tentu saja saya merasa bangga, buku yang sebagian berisi testimoni kolega almarhum ini dapat disebarakan secara lebih luas dan lebih murah. Dengan demikian nilai-nilai dan keteladanan dari beliau dapat lebih banyak diresapi oleh para wirausahawan dan profesional generasi saya, yang tidak sempat mengalami “Era Achmad Bakrie”.

Sebagai pengusaha sekaligus profesional dalam Kelompok Usaha Bakrie, saya sangat meyakini arti penting sebuah instrumen berupa ‘Nilai’ yang memandu semua aktivitas kita, baik dalam berbisnis, maupun dalam kehidupan kita sehari-hari. Nilai yang diwariskan oleh almarhum Achmad Bakrie adalah pentingnya kita menjadi pribadi yang kontributif dimanapun kita berada. Pribadi yang memberi manfaat bagi masyarakat sekitarnya dan dalam arti yang lebih luas adalah pribadi yang memberi manfaat untuk bangsa, negara dan juga dunia. Nilai tersebut tak akan lekang, kendati jaman berubah, tuntutan dan keragaman usaha pun makin merebak.



Nilai-nilai luhur yang diwariskan oleh Haji Achmad Bakrie tersirat dalam buku ini. Nilai-nilai tersebut dirangkum, ditekstualkan dan dituangkan dalam Piagam Bakrie yang telah diluncurkan pada tanggal 10 Februari 2010, bertepatan dengan perayaan HUT ke-68 Kelompok Bakrie. Piagam ini berisi *Trimatra Bakrie*, yakni *Keindonesiaan, Kemanfaatan dan Kebersamaan*. *Trimatra Bakrie* ini mencerminkan tiga dimensi unsur-unsur keseimbangan yang harus dijaga oleh setiap manusia, yakni kecerdasan spiritual, kecerdasan intelektual dan kecerdasan emosional.

Hari ini, satu tahun sejak Piagam Bakrie ditandatangani, *e-book* diluncurkan. Semoga kehadirannya bermanfaat tidak hanya bagi keluarga besar Kelompok Usaha Bakrie, namun juga bagi masyarakat luas. Selamat membaca.

*Wabillahitaufiq Walhidayah, Wassalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh.*

Jakarta, 10 Februari 2011

Anindya N. Bakrie

### **Profil Achmad Bakrie Putra Kalianda**

Masyarakat Lampung boleh berbangga, bahwa propinsi *hinterland* di ujung selatan Pulau Sumatera ini tidak hanya terkenal karena kepeloporannya di bidang transmigrasi sejak awal abad ke 20 atau pun dengan adanya sekolah gajah di Taman Suaka Alam Way Kambas saja. Di propinsi transit Sumatera - Jawa ini juga banyak melahirkan orang terkenal. Sebut saja misalnya mantan Menko Kesra Alamsjah Ratuperwiranegara, Rektor IPB Bogor Prof. DR. Ir. H. Sitanala Arsyad, tokoh pers Dja'afar H. Assegaff, sineas ayah dan anak Sandy Suwardi Hassan - Faradilla "Ratapan Anak Tiri" Sandy, pengusaha pasar swalayan yang eksentrik Bob Sadino, dan pioner bisnis keluarga H. Achmad Bakrie.

Kalau orang-orang *beken* di atas kerap muncul di media massa pada zaman keemasannya, maka tidak demikian pada nama yang terakhir. Tanpa berpretensi serba tahu, ketokohan Achmad Bakrie dalam deretan konglomerat bisnis keluarga agaknya kurang dikenal masyarakat ramai. Bahkan, karena jarang diliput media pers, khalayak umum lebih mengenal institusi bisnis PT. Bakrie & Brothers atau malah "putra mahkota" nya sendiri, Aburizal Bakrie. Sebenarnya, yang empunya nama (Achmad Bakrie) memang tidak ingin ditonjolkan lebih-lebih mau menonjolkan diri.

Tidak lebih dari sebelah jari telapak tangan jurnalis media cetak yang berhasil mewawancarainya *in situ*. Dari yang sedikit itu antara lain Mutiara (1979), Swasembada (1985), dan Harian Kompas (1986) atau dua tahun sebelum Achmad Bakrie wafat.

Diluar dugaan, Azkarmin Zaini, yang terbilang “orang dalam” sendiri, memerlukan waktu belasan tahun membujuknya. Setelah sama-sama capek, barulah Azkarmin dan Raymond Toruan menurunkan hasil wawancara itu tahun 1986 (*Kompas*, Minggu 16 Februari 1986).

Pembawaan *low profile*-nya itu pula (barangkali) yang mengusik orang untuk ‘mencari tahu’ siapa *sih* Achmad Bakrie. Sikapnya selalu merendah dan jauh dari kesan sombong atau arogan. Sejak zaman Jepang dia dikenal luas dalam bergaul dengan rekan seangkatan sesama pengusaha pribumi dan bukan pribumi. Namanya pun bukan awam bagi para pejabat sipil/militer dan para politisi. “Bahkan Presiden Soeharto juga kenal, *kok*,” kata mantan Menparpostel, Achmad Tahir, dalam uraiannya di bagian lain buku ini.

Lika-liku perjalanannya meniti sukses cukup rumit. Roma dibangun tidak dalam sehari. Begitulah, sedikit bergidik bulu tengkuk. Bersama istrinya, mereka mempersiapkan “kerajaannya dengan tangis, darah, dan keringat, tanpa menanti segala macam fasilitas yang membuat orang menjadi hanya pengusaha pengemis,” papar jurnalis senior, BM. Diah dalam bagian akhir tulisannya di buku ini. Achmad Bakrie teguh menjalankan prinsip hidupnya: jujur, kerja keras, dan senantiasa berpedoman pada tali agama. Sadar akan pentingnya ilmu, sementara kesempatan menempuh pendidikan formal sangat terbatas, dia pun tidak cepat berputus asa. Apa yang dipelajarinya itu pula yang diperaktekannya setiap kali. Lalu, dengan jiwa otodidak itu perlahan tapi pasti, ia menata dirinya sendiri sehingga menjadi *a self made man*. Baginya keluarga adalah segala-galanya. Sejak usia dini, ia sudah terbiasa menghormati kedua orang tuanya, saudara-saudaranya, dan siapa saja yang lebih tua usianya. Kesantunan perangnya itu tetap dan terus membahana ketika ia mulai berdagang kecil-kecilan. Faktor itulah membuat orang cepat percaya dan menaruh simpati kepadanya. Dia pun, misalnya, pandai bersyukur. Tanpa setahu tangan kirinya, ia banyak memberi kemaslahatan pada yang di-anggapnya fungsional perlu disantuni. Hal yang terakhir ini, masya Allah, banyak diketahui justru setelah wafatnya. Padahal sebagian orang, termasuk sanak familinya, bahkan terkadang menganggap ia kikir atau tak menghiraukan nasib orang lain. Mereka barangkali tak memahami cara Achmad Bakrie

menunaikan kebajikan agama: kepada Tuhan dan kepada sesama manusia.

Ada kalanya, agar seseorang tidak tersinggung, ia begitu rupa menempatkan perkataannya, gerak-geriknya, dan perasaannya. Dengan begitu setiap kali yang berbekas darinya adalah rasa respek dan kenangan yang mendalam.

Dalam kapasitasnya sebagai pengusaha besar, visinya dikenal cukup kuat. Ia tahu kapan menambah, mengurangi, bahkan menghentikan sesuatu sama sekali. Atas dasar *wisdom*-nya itu ia pun dapat mengatasi masalah-masalahnya dengan baik. Sukses bagi orang, relatif bagi dia, terutama kalau kebendaan sifatnya. Itulah sebabnya ia sering melontarkan suatu ungkapan: “*A man who lives too gloriously must often die violently*” (seseorang yang hidupnya terlalu mewah, terkadang mati dengan kekerasan).

Achmad Bakrie bukanlah sosok yang hanya bisa serius. Ia bisa menangis, misalnya, ketika menikmati karya seni. “Kalbunya mudah tersentuh pada hal-hal yang sepele”, Kata beberapa keluarganya. Tekanan suaranya yang berat dengan lidah “tilur” bila mengucapkan (r) bila sedang marah terdengar menggelegar. Cepat marah dan cepat ramah, itu menjadi “*trademark*”-nya pada jajaran perusahaannya. Sehingga ketika berbalik dari marah menjadi ramah, tersebutlah misalnya seorang stafnya sendiri diajaknya makan siang bersama, padahal sang bawahan masih menyimpan rasa takut. Ia juga humoris, dan tampaknya ia memiliki pengetahuan untuk itu. Selain gaya *plesetan*, ia gemar pula menirukan dialek ragam suku di Indonesia.

Kalangan petinggi negara menaruh respek atas sikapnya yang tidak menyalahgunakan arti pergaulan untuk kepentingan kemajuan usahanya. Karena integritasnya seperti itu, ia dijuluki orang yang pandai menjaga martabatnya. Pendiariannya konsisten dalam menjalankan pilihan hidupnya sebagai pengusaha. Walau ia banyak berhubungan dengan orang-orang politik yang beragam, ia tetap menjaga posisinya yang independen.

Ikhwal ketiga putranya memilih jejak yang sama, semua terjadi secara alamiah. Sebagai orang tua tentu ia mengharapkan bisa melanjutkan apa yang telah dibangunnya bersusah payah. Dua anaknya, Aburizal dan Odi justru memilih teknik elektro dan teknik kimia. Dua yang terakhir, Nirwan dan Indra, atas kemauan sendiri



mengambil pendidikan manajemen di Amerika. Ketiga putranya mengawali karirnya dari bawah sebelum mencapai pimpinan puncak seperti sekarang ini. Ibarat telur kalau sudah matang betul, kalau dibanting yang pecah hanya kulitnya saja, sedang isinya tetap utuh. Begitulah gambaran filosofis Achmad Bakrie dalam membimbing pelanjutnya, ketika mereka menyatakan bergabung dengan sang ayah.

Bak kata pepatah seperti lepat dengan daun, Achmad Bakrie beristrikan Roosniah Bakrie, wanita berdarah Batak bermarga Nasution. “Saya senang, dan saya tak merasa salah pilih. Istri saya sangat membantu dan selalu mengoreksi kepincangan-kepincangan dalam norma-norma hidup, bukan dalam bidang usaha. Roos (panggilan istrinya) dan Odi (anak perempuan satu-satunya), dua wanita yang selalu saya dengar,” tutur Achmad Bakrie dalam *Mutiara* (26 Desember 1979). Suami istri ini pun selalu akur dan sangat dihormati keempat anak-anaknya. Kedua orang tua ini tampaknya moderat dalam bermenantu. Semua anak-anak mereka mendapatkan jodoh bukan dari suku ayah (Lampung) dan bukan pula dari suku Ibu (Batak); keempatnya menikah dengan orang pulau Jawa.

Ikatan kekeluargaan antara orang tua, anak, menantu, dan cucu senantiasa terjalin baik. Tradisi makan bubur ayam masih terus berlanjut hingga kini. Kebiasaan lain masih tetap bertahan adalah makan sahur tatkala bulan puasa tiba. Aburizal hingga bulan puasa yang lalu menyempatkan makan sahur bersama ibunya. Padahal rumahnya di Menteng, Jakarta Pusat, sedang Ibunya masih menetap di Simpruk, Jakarta Selatan.

Disela-sela waktu luang Achmad Bakrie menyempatkan diri membaca buku, menikmati karya seni, atau berolahraga golf, *jogging* dan bermain kartu bersama keluarga dan kerabat dekat. Berkumpul bersama cucu merupakan satu hal yang paling dinikmati sang Atuk. Demikian akrab dan sayangnya kepada para cucunya itu, Atuk tahu persis apa yang menjadi kegemaran mereka masing-masing.

Bakrie kecil menjalani masa pra-sekolah bersama orang tua dan saudara lainnya di Kalianda. Dia bersama abangnya acapkali keluar masuk pasar, terletak tak jauh dari rumahnya, tanpa maksud.

Suatu ketika ia iseng melihat penjual obat tradisional. Penjualnya orang India (Keling) yang menempati emper-emper kios pasar. Sambil mengamati sekilas barang yang digelar di situ, tak dinyana orang Keling itu memintanya mendekat. Achmad Bakrie menurut saja. Lalu penjual obat itu menyuruhnya membuka telapak tangan lebar-lebar. “Bakrie, Bakrie. Kau akan jadi saudagar?” ledak pamannya usai Bakrie menceritakan ramalan orang India itu.

Cerita sekitar tahun 1921-1922 tersebut tersimpan begitu saja. Jangankan saudagar, menjadi komisioner saja waktu itu merupakan hal yang langka. Saudagar adalah pedagang pilihan di mana para komisioner banyak berhubungan dengan mereka. Namun di tahun 1957, Achmad Bakrie bukan lagi sekedar saudagar saja, malah menjadi industriwan setelah memiliki NV. Kawat yang dibeli dari orang Belanda. Tahun 1957 itulah sang paman menceritakan ramalan itu pada Rusli Hasan (sepupu Achmad Bakrie dari garis ayah)

Dua bibi kembar Umi Kalsum dan Habibah (85) dari garis ibu menceritakan masa kanak-kanak Achmad Bakrie. Masih lagi berusia 6-7 tahun dan belum bersekolah, Achmad Bakrie mencoba belajar berjualan. Dengan sistem konsinyasi, Achmad Bakrie menjajakan roti tawar dan roti manis keliling kampung yang dijunjung tampah di atas kepala. “Kecil lagi dia sudah pintar cari duit. Saya

sering dikasih persen,” kenang H. Habibah. Masa liburan puasa ketika Achmad Bakrie telah bersekolah di HIS Menggala, ia berangkat ke Telukbetung. Bekal pengalaman menjual roti pun dilanjutkan lagi. Dengan modal beberapa rupiah dibelinya roti lalu ditumpahkan pada supir bus tujuan Kalianda. Roti-roti itu dijual seharga 11 sen dari pokok sen. Ia melakukannya senang saja. “Dari pada *bencong*,” Pikirnya waktu itu.

Di Menggala lain lagi. Achmad Bakrie saat itu bersekolah di Hollandsch Inlandsche School (HIS), setingkat SD sekarang, tetapi ditempuh selama 7 tahun. Dulu, sekolah itu benar-benar terletak di tengah hutan; hanya ada jalan tikus menghubungkan lokasi sekolah dengan lima *straat* menuju *onder afdeling* (wilayah kabupaten). Dalam *Staatsblad* (lembaran negara) tahun 1929 No. 362, Lampung memiliki sistem pemerintahan Belanda berbentuk *afdeling* yang dikepalai seorang residen. Satu keresidenan Lampung terbagi atas lima *onder afdeling* yang dikepalai kontrolir (pegawai pemerintah Hindia Belanda yang kedudukannya di bawah Asisten Residen). Kelima *onder afdeling* itu berkedudukan di Telukbetung, Kota Agung, Sukadana, Kotabumi, dan Menggala.

Achmad Bakrie menyelesaikan pendidikan HIS itu sekitar tahun 1930. Dikisahkan pula: antara pukul 6.00 - 7.00, sebelum belajar pukul 8.00, Achmad Bakrie mencari sayur mayur lalu dijualnya ke pasar Menggala. Konon, menurut Rusli Hasan, di sisi jalan tikus ke arah HIS itu banyak terdapat tanaman keras seperti kemiri, gambir, dan pohon kelapa. Di kawasan hutan belantara “tak bertuan” itu Achmad Bakrie sering mengumpulkan buah kemiri dan gambir lalu membawanya ke rumah. Di akhir pekan setelah banyak terkumpul, terkadang sampai berkarung-karung, dibawa ke pekan (pasar desa) untuk dijual.

Bakat berjual-belinya diduga kuat terbentuk di Menggala. Pengungkapan ini selain berasal dari sanak famili Achmad Bakrie dan penduduk sekitar Menggala, juga menurut penuturan A. R. Soehoed (Mantan Menteri Perindustrian). Soehoed pernah berdiam di Menggala, mengikuti ayahnya yang bekerja sebagai Kepala Kantor Pos di desa Ujung Gunung, Menggala. Selain adik kelas Achmad Bakrie (umur mereka selisih 4 tahun), keduanya bersahabat hingga akhir hayat Achmad Bakrie.

Mengapa Menggala? Dari berbagai literatur dan penutur-

an masyarakat setempat, Menggala adalah “kota penting yang ditinggalkan”. Politik etis yang diciptakan Van Denem pada 1891 di parlemen Belanda, walau pada dasarnya sebatas memenuhi kebutuhan penjajah, memang tampak hasilnya di Lampung awal abad ke-20. Berturut-turut secara bersamaan, Telukbetung (kini bagian dari Kotamadya Bandarlampung) dan Menggala (kini salah satu kecamatan di Kabupaten Lampung Utara) didirikan dua jenis sekolah tingkat dasar. Pada tahun 1900, di dua tempat itu didirikan Sekolah Desa atau Sekolah Angka Dua dengan masa belajar tiga tahun. Lalu, juga bersamaan pada 1905 didirikan HIS di Telukbetung dan Menggala. Sekolah yang terakhir ini diperuntukkan bagi anak pejabat pemerintah (pasirah dan demang) pribumi setempat. Skenario Belanda adalah Telukbetung menjadi pusat pemerintahan, sedangkan Menggala *bakal sentra* perdagangan. Tapi saat ini Telukbetung malah menjadi pusat pemerintah dan perdagangan Propinsi Lampung.

Dalam literatur lain disebutkan akibat Kebangkitan Nasional (1908) daerah Menggala lebih dulu mengenyam hasil pendidikan. Banyak tokoh berhaluan progresif berasal dari Menggala hingga tak heran kalau penduduk Menggala terkenal sebagai pedagang cerdik, cepat mengembangkan kepribadiannya atas “andil” saluran pendidikan itu. Bahkan Syarikat Islam (SI), organisasi saudagar intelektual Islam itu, didirikan di Menggala pada 1913 - tahun pergantian nama dari Syarikat Dagang Islam (SDI) ke SI- oleh H. A. Marzuki (asal Banjarmasin, Kalsel). Kegiatan dan perjuangan SI bergerak dalam bidang dakwah, sosial, pengajian, ukhuwah Islamiah, usaha-usaha perdagangan dan pertanian.

Hingga kini masih bisa ditelusuri zaman keemasan Menggala sebagai daerah pusat perdagangan. Di aliran sungai Tulang Bawang terdapat *Boom* (pelabuhan), di desa Ujung Gunung masih berfungsi Kantor Pos dan Penjara. Di depan Kantor Pos itu dulu bekas Kantor Kontrolir Belanda, tetapi kini dijadikan Puskesmas. Sebelum abad ke-20, dapat dikatakan hampir seluruh ekspor Lampung ke Palembang, pulau Jawa dan bahkan ke Singapura dan Eropa diberangkatkan dari pelabuhan Menggala, *Boom* itu. Mungkin lantaran faktor keadaan alam dan tanah tidak subur daerah lainnya, serta pengaruh pergerakan SI yang terus meluas, hingga Belanda membuka pelabuhan Telukbetung dan Panjang (1935).

Lalu sebelumnya perkebunan dibuka di Way Halim, Langkapura, Kedaton, Natar, dan Bekri dengan mendatangkan kuli kontrak dari pulau Jawa permulaan abad ke-20.

Menggala betul-betul menjadi “kota mati” tatkala dibuka jalur angkutan darat mobil dan kereta api yang menghubungkan pelabuhan Panjang dengan Palembang, serta munculnya kota kecil Kotabumi, yang kini ibu kota Kabupaten Lampung Utara. Sekaligus pula menggantikan peranan Menggala di bidang pemerintah dan perdagangan.

Dulu, masa Achmad Bakrie dan A. R. Soehoed bersekolah di HIS Menggala, *Boom* dan sungai Tulang Bawang itu adalah dua tempat yang hampir tak pernah mereka lupakan. Di saat air sungai pasang, rumah-rumah penduduk ikut tergenang hingga batas jendela. Dengan bertengger di pijakan jendela mereka memancing. Begitu pula di Boom bila tiba kapal KPM (Koninglijke Paketvaart Maatschappij), mereka seperti sudah mengetahui jadwalnya meluncur ke pelabuhan itu. Aktivitas manusia dan barang di sekitar dermaga pelabuhan terkesan hingar-bingar. Agaknya, menurut A. R. Soehoed, pemandangan dan suasana seperti itu menimbulkan hasrat Achmad Bakrie kelak menjadi pedagang atau pengusaha.

Beberapa tahun setamat HIS Menggala, Achmad Bakrie mencoba mengumpulkan duit dengan bekerja pada Kantor kontrol di Sukadana (Lampung Tengah). Berhasil? Tidak. Ia buru-buru meminta untuk mengundurkan diri saja setelah beberapa bulan bekerja, karena 3,50 Gulden gajinya per bulan tak efektif untuk modal usaha. Selepas itu Achmad Bakrie kembali ke Telukbetung tempatnya dulu mengirim roti ke Kalianda.

Di Telukbetung, dicobanya melamar di perusahaan swasta milik Belanda, “Molekse Handel Maatschappij”. Ditunjang kemampuannya berbahasa Belanda dengan lancar, ia pun diterima secara tidak terikat selaku komisioner penjualan hasil bumi: kopi dan lada. Hasil jerih payah selaku komisioner lumayan juga besarnya. Pendek kata duit bahkan cukup untuk membuka usaha. Tapi, “Buka usaha sendiri pasti digilas Belanda. *Mendingan* ditabung saja pada *Post Perbank*,” pikir Achmad Bakrie agaknya. Belum saatnya berusaha. Ia memikirkan pendidikannya. Alhasil, ia pecahkan pundi-pundinya di *Post Perbank* tadi lantas berangkat ke Batavia (Jakarta) untuk belajar di *Handelsinstituut Schoevers*. Belum jelas benar siapa yang

menganjurkannya tapi ia mengambil keahlian akuntansi dan bahasa Inggris. Pendidikan itu ditempuhnya dengan baik, lalu kembali lagi ke Lampung.

Sekitar tahun 1934-1935, pemuda Bakrie mencoba lagi bekerja pada perusahaan Belanda. Kali ini di “*Zuid Sumatera Apotheek*” di Telukbetung. Kalau di Molekse Handel Maatschappij bertindak selaku komisioner, di apotek itu ia ditempatkan pada bagian penjualan luar (salesman). Karena pemuda Bakrie telah memiliki pengetahuan akuntansi dan bahasa Inggris (termasuk langka bagi pribumi waktu itu) ditambah kemampuan bahasa Belanda sebelumnya, maka pendapatannya pun melesat. Gaji ditambah komisi penjualan obat dan “SPJ” mencapai 37,50 Gulden per bulan. Artinya sepuluh kali lipat lebih besar dibanding ketika ia bekerja di kantor Kontrolir Sukadana beberapa tahun berselang. Terbiasa hidup hemat, sebagian besar penghasilan itu pun disimpan pada *Post Perbank*, di tempat yang sama ketika menabung untuk biaya sekolah di *Handelsinstituut Schoevers* Jakarta.

Bekerja di Apotek selama 7 tahun tentu uang pun semakin tebal. Sekitar awal tahun 1942 “saudara tua” Jepang masuk. Apa yang terjadi? Pecah Perang Dunia ke-II itu disusul pula bubarnya perusahaan penjualan obat tersebut. Seluruh simpanannya ditarik, lalu pemuda Achmad Bakrie “memborong” obat-obatan itu. Naluri bisnisnya mengatakan begitu agaknya. Jitu perhitungannya. Semua kapal-kapal Belanda diblokir Jepang. Praktis obat-obatan produk Barat (Eropa) tidak bisa masuk. Harga obat-obatan milik Achmad Bakrie akhirnya membubung tinggi.

Modal terkumpul cukup banyak. Tanpa gembar-gembor (kebiasaannya sejak kecil), berdirilah pada 10 Februari 1942 “Bakrie & Brothers General Merchant And Commission Agent” di Telukbetung, Lampung. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan dan keagenan hasil bumi seperti kopi, lada, cengkeh, tapioka dan sebagainya.

Ketika Jepang masuk, banyak inventaris Belanda berserakan. Antara lain mobil. Dalam perjalanan antara Kalianda-Telukbetung, dua bersaudara Achmad Bakrie dan Abuyamin (abang Achmad Bakrie) melihat mobil-mobil Belanda terbengkalai di kaki bukit Tarahan, bersusun-susun, tidak jauh dari pinggir jalan. Dua bersaudara pendiri Bakrie & Brothers ini mendekati barang pe-

ninggalan Belanda itu. Di dalam mobil-mobil itu masih tersimpan dengan baik dan utuh rupa-rupa kue maupun roti kering (biskuit). Timbul ide untuk mengambilnya, tetapi sukar mereka memutuskan mobil atau biskuit. Alih-alih atas pertimbangan Abuyamin, pilihan jatuh ke biskuit. Sebab, kalau mobil urusannya bisa repot.

Berselang beberapa hari, di perlintasan jalan serupa, kedua abang-adik ini ketemu orang Jepang yang lagi bingung lantaran mobilnya mogok. Achmad Bakrie mulai menawarkan “jasa” karena yakin Abuyamin, mantan sopir truk, bisa membengkel. Kalau hanya bagian mesin pasti mengerti, pikirnya. Orang Jepang itu serta merta menyambut baik pertolongan “saudara mudanya”. Sebagai “jubir” Achmad Bakrie menanyakan abangnya kira-kira apa penyebabnya. Sementara pemilik mobil naik ke jok mobil dalam keadaan kap terbuka, “Coba!,” teriak Achmad Bakrie. Mesin pun hidup, dengan sentuhan sedikit saja oleh Abuyamin. Sang Jepang berterima kasih betul pada “montir” Bakrie.

Cukup terima kasih? Tidak. Beberapa hari berikutnya orang Jepang itu menemui Achmad Bakrie di Telukbetung. Tidak disangka ia adalah perwira polisi. Apa akal? Achmad Bakrie bukannya takut, malah dari polisi Jepang itu ia memperoleh lisensi trayek. “Nanti ada saja gunanya,” pikirnya barangkali.

Lisensi angkutan ada, tapi mobil tak ada. Dia pun mendatangi Oei Kian Tek, orang Cina pengusaha firma angkutan yang dikenalnya sewaktu menjadi *sales* di apotek.

“*Lu punya oto kenapa lu nggak jalanin?*”

“Krie, *lu* ini macam-macam *aja*. Sekarang ini sudah nggak boleh jalan!”

“*Lu mau jalan?*”

“*Kayak lu aja yang kuasa, Krie?*”

“Nih, kalau *lu* mau jalan, tapi ada syaratnya!”

Achmad Bakrie menunjuk lisensi pada Oei Kian Tek. Akhirnya disepakati persyaratan: *Pertama*, saudara-saudara Achmad Bakrie gratis naik mobil itu dari Kalianda ke Telukbetung pulang pergi. *Kedua*, hanya boleh membawa minyak kelapa (goreng) milik Abuyamin. *Ketiga*, “*Lu boleh pungut mengenai ongkos penumpang, nggak usah lu bagi gua. Lu ambil tuh semua ongkos penumpang,*” begitulah Achmad Bakrie menerangkan “aturan main” kerja sama itu. Mudah ditebak, perusahaan keluarga itu ingin memono-

poli produksi dan pemasaran minyak goreng. Dan benar. Keadaan ini berlanjut sampai keluar peraturan: semua mobil diperlukan untuk mendukung pendudukan Jepang disana. “Orang tua saya mengakui bahwa *Oom* saya itu pintar,” tutur M. Ali Yamin (47) salah seorang putra Abuyamin.



Kegemaran membaca pada Achmad Bakrie sudah sejak dini terbentuk. Kebiasaan itu tetap terpelihara, di saat ia memasuki usia lanjut. Terkadang ia bergumam, karena kemampuan matanya kian terbatas, seakan-akan kesenangannya terusik dengan kendala itu. Semangat membaca tetap saja tidak mengendur, misalnya ia imbangi dengan pertolongan kaca pembesar. “Saya paling kesal, kalau tidak bisa membaca,” ujarnya suatu kali pada *KOMPAS*. Dulu, masih bekerja pada Kantor Kontrolir Belanda di Sukadana Lampung Tengah, dan ketika bekerja di perusahaan dagang Belanda diupayakannya meminjam buku-buku tentang apa saja. Ketika pemuda Bakrie memulai berdagang kecil-kecilan, hampir tidak pernah luput di dalam tasnya terselip buku. Di perjalanan, atau sedang menunggu sesuatu, adalah kesempatan terbaik baginya untuk membalik-balik lembaran bacaan.

Keterbatasan peluang menuntut ilmu lebih tinggi, merupakan alasan kuat membuatnya tidak berhenti untuk belajar. Karena ia orang praktis, khazanah bacaan yang diutamakannya pun tentulah wacana praktis-praktis saja. Untuk melengkapi pengetahuannya, buku-buku teks (teoretis) tidak pula diharamkannya. Sejarah dan ekonomi baginya tergolong pengetahuan yang banyak mendatangkan manfaat praktis, *dus* bukan buku teoretis. Dari sejarah, katanya, orang bisa mempelajari watak atau karakter suatu bangsa. Kekuatan dan kelemahan suatu bangsa sangat jelas tercermin dalam pengungkapan sejarah. Karena literatur tentang sejarah, tidak heran buku semacam itu dimilikinya dalam jumlah yang banyak. Buku-buku

tentang ekonomi, terutama menyangkut kejadian-kejadian ekonomi termasuk buku juga banyak dikoleksinya.

Bahan bacaan baginya tidak selalu berbentuk buku, untuk informasi aktual diperoleh melalui penerbitan majalah dan koran. Tetapi *basic* (dasar) untuk memahami peristiwa ekonomi dan moneter, menurutnya lebih dulu dikuasai dari buku-buku ekonomi. Literatur politik tidak pula ia lewatkan begitu saja. Dulu, sekitar tahun 70-an pernah beredar buku laris di Amerika Serikat. Buku itu berjudul *Mataresca Circle* buah karya Ludlum yang menceritakan tentang gerakan politik di bawah tanah. Satu aspek buku itu mengandung hikmah, memperluas wawasan fenomena keadaan politik suatu bangsa.

Bila kita ingin maju, katanya, jangan pernah berhenti menggali ilmu pengetahuan. “Bagi saya belajar tidak ada habis-habisnya; Namun kita harus menyesuaikan diri. Jangan, lalu, merasa lebih hebat dari orang lain,” tuturnya pada tabloid Mutiara (1979). Dalam ungkapan lain di *Kompas* (1986) pernyataan itu ditekankannya.

Untuk tidak terjebak pada “penyakit” otodidak, diperlukan alat untuk mengontrol diri. Bergaullah dengan orang baik-baik dan orang-orang pintar. “Sebab, dari orang-orang itu kita banyak belajar,” katanya. Kelemahan otodidak, karena berhasil mencapainya tanpa sekolah, lalu menjadi lupa daratan. “Ia merasa paling pintar, paling jago, paling berkuasa, paling hebat dan paling besar,” lanjutnya.

Ketekunan Achmad Bakrie dalam membaca, Hasjim Ning menjulukinya dengan “pengusaha yang kutu buku”. Dalam beberapa kesempatan sedang berkunjung ke luar negeri, pengusaha seangkatan Achmad Bakrie ini menceritakan pula, bahwa sahabatnya itu tak menyia-nyiakan sisa perlawatan mereka dengan membeli sejumlah buku. Tidak pula ada keharusan membeli dulu, baru membaca. Pengalaman Z.A. Samil, MA., Diplomat RI untuk Republik Federal Jerman (1966-1968), pada Achmad Bakrie menarik juga. Di hotel, tempat sahabat akrabnya itu menginap, ia dapatkan di atas meja kamar hotel itu selain buku dan majalah, juga sebuah *Bible*. Menurutny lagi, pada hotel-hotel bergengsi di Eropa dan Amerika fasilitas bacaan termasuk kitab suci umat Nasrani itu merupakan kelengkapan setiap kamar hotel. Kegemarannya membaca, di antara ayat-ayat Bibel itu, bahkan ada yang dihapal Achmad Bakrie.

Karya-karya sastra semisal roman, puisi dan syair, bukanlah sesuatu yang mesti dilewatkannya. Untuk beberapa hal malah ia terkesan menguasai beberapa karya sastra para penyair Belanda. Sedangkan karya pujangga Inggris dan Indonesia tidak terlalu banyak diikutinya. Kalau hati sedang dilanda sedih, Achmad Bakrie suka sekali membaca syair-syair itu.

Kegemaran akan syair banyak di antaranya diciptakannya sendiri. Entah karena apa, syair yang dibuatnya selalu tidak berjudul, dan beberapa buah tangannya tercantum di bawah ini. Tampaknya ia rajin mencatat bagian-bagian tertentu dari buku yang dibacanya. Dia menuliskannya pada agenda harian atau dalam lembaran-lembaran lepas dan menyimpannya dengan baik. Banyak dijumpai dalam catatan-catatan itu, kutipan ucapannya, pribahasa, ungkapan, dan istilah-istilah. Adakalanya sumber yang dikutip itu tercantum namanya, ada juga tidak dimuat identitas sumbernya.

“Success has to be earned, and one must preserve and strengthen this reputation everyday.”

*Tonight,  
it shall brave the wind  
to reach your distant door  
it shall knock my dear one and whisper a soft hello  
Be not alarmed  
it's but a mental me  
Me, who since in firm could not reach your  
closing embrace,  
has journeyed tonight  
on borrowed wings  
through misty air  
to steal a kiss from your moistened lips*

*Freedom makes opportunities,  
Opportunities makes hope,  
Hope makes life and future  
Science is knowledge. Knowledge cannot be unlearned.  
Learning is not only from schools,  
though better but by learning any time.*

*When evening shadows gather night  
and twinkling stars light up the sky  
I hear my master say to me  
I made it all for you to see  
My heart grows warm with faith and pride  
To know that He is by my side*

*There is a memory in my heart today  
That passing years cannot take away  
An empty space no one can fill  
I love you still and always will  
the tears in my eyes, I can wipe away,  
but the ache in my heart still always stay.*

*Pagi ini kubuka jendelaku  
Kulihat bunga-bungaku menari ditiup angin  
Selamat pagi bunga-bungaku  
Hiaslah halamanku dengan warnamu*

*Kulangkahhkan kakiku dengan riang  
Meninggalkan bilik tidurku  
Selamat pagi ibu, selamat pagi ayah  
Senyummu membuat aku bahagia*

*Selamat pagi Tuhanku  
Terima kasih atas hari baru  
Yang kau berikan kepadaku  
Bimbinglah aku, hari ini  
Di dalam menunaikan tugasku.*

“Covenants without swords, die but words”. (Thomas Hobbes, 17<sup>th</sup> Century).

“If music be the food of love, play on; give me excess of it.”

“Knowing where the bread is buttered.”

“Give your bussiness a chance without taking chances.”

“One cannot help the poor by discouraging the rich.”

“To find riches ia a beggars dreams, to find love is a dream of kings.”

## THOUGHT ON TAIPOOSAM DAY

*One night a man had a dream,  
was walking along the beach  
with the Lord.*

*Across the sky flashed scenes from his life  
For each scene he noticed, two sets of  
foot-prints on the sand,  
One belonging to him and other to the Lord  
When the last scene flashed before him  
looked back at the foot-prints on the sand  
noticed that many time along the parts of his life*

*There was only one set of foot-prints  
He also noticed that this happened at the  
Very lowest and saddest times in his life.  
He question the Lord about it  
Lord, you said that once I decided to  
follow you*

*You would walk with me all the way  
But I have noticed - that during the most trouble some times  
in my life  
There is only one set of foot-prints  
I don't understand why you would leave me  
when I needed you most  
The Lord replied:*

*My son, my precious child  
I love you and I would you never leave me  
During your times of trial and suffering  
When you see only one set of foot-prints  
It was then I carried you*

Author unknown  
Contributed by K.R. Atmanathan  
Madras

Karena ke-”otodidak”-annya, tidaklah mengherankan kalau di rumahnya tersimpan sejumlah bacaan dalam rak buku. Sebagian kecil ditaruh di kantor, dibacanya ketika ada peluang untuk itu.

Keinginan kuat untuk mandiri, selain berbekas dalam pikiran dan ucapannya, juga tidak jarang ia menganjurkan kepada generasi muda di kantornya giat menambah pengetahuan.

Kebodohan dan kemalasan hanya karena tidak mau bersekolah atau belajar adalah dua hal yang dibenci Achmad Bakrie. Sebaliknya ia menghormati orang yang pintar atau berpengetahuan, tidak peduli saudara atau bukan, karyawan atau bukan. Lebih-lebih generasi muda di alam serba canggih dan inovatif, Achmad Bakrie menaruh respek pada mereka yang berprestasi.

Informasi baginya adalah hal yang mutlak dipunyai. Dalam masa-masa kesehatannya menurun dan diopname di rumah sakit, ia masih saja perlu mengikuti informasi. Pada kerabat famili ia meminta mereka membaca isi surat kabar. Bagian rubrik penting ia minta dibacakan seluruhnya, sedangkan yang lain minimal judul beritanya.

Di dalam daftar riwayat hidup yang dibuat dan ditandatanganinya sendiri, ia mencantumkan pendidikannya *“autodidact”*. Ia seakan-akan ingin meyakinkan, bekal pendidikan terbatas pun, kalau tidak pernah bosan belajar dan mengejar informasi dengan aktif, tidak ada jeleknya bercita-cita setinggi langit. Dan dia berhasil menggapainya dengan kaki tetap membumi.

Di antara orang-orang yang sukses di Indonesia, ia terbilang jarang sekali muncul di media massa. “Malu, *ndak* enak,” ucapnya suatu kali. Dalam falsafah klasik jurnalistik, “nama membuat berita” (*name makes news*). Tentang apa saja yang menyangkut orang terkenal, selalu menarik untuk diberitakan. Berulang kali ia menolak dengan disertai alasan, namun wartawan tidak bosan memburunya. Kendati demikian, setiap kali ia berhasil diwawancarai, alasan serupa dilontarkannya lagi pada petikan perbincangannya itu. “Sifat saya memang tidak ingin ditonjolkan. Rasanya tidak cukup alasan untuk itu. Tapi kali ini saya sedang terbuka,” katanya di lain kesempatan.

Menyangkut orang terkenal di luar negeri, adalah Diane von Furstenberg - itu *Princess of Fashion* pilihan majalah *Newsweek* - pernah berkata, bahwa sukses bukanlah hal yang mesti diumbar pada orang lain. Buah karya, katanya lagi, sudah cukup menghangatkan pribadi. Dan sukses itu ibarat kita mengerlingkan mata pada diri kita sendiri.

Lalu, sukses menurut Achmad Bakrie adalah relatif. Membandingkannya dengan General Motor, tentu saja belum bisa. Tetapi, membandingkannya dengan *warungan* tentu dapat dikatakan sukses. Ia lebih memilih ukuran sukses pada target pribadi. Angan-angannya dulu, ketika memulai usaha di Jakarta, adalah memiliki kantor sendiri, besar, di sana-sini berdering suara telepon seperti dilihatnya pada film Amerika. Dan sukses yang utama, sebagai ayah dari empat anak, ialah bahwa anak-anaknya berpendidikan tinggi dan taat beragama. Lantas, dalam rumah yang besar, ia bisa

berkumpul dengan anak-anaknya.

Itulah sebabnya, sekretaris pribadi, dan tak kurang istri dan anak-anaknya, merasa “*surprise*” betul, tatkala wartawan dijanjikan untuk mewawancarainya. “Kok Pak Achmad Bakrie mau?” kutip *Mutiara* menirukan nada heran sekretarisnya. Pengalaman *Kompas*, lain lagi. Satu dari pewawancaranya, Azkarmin Zaini, yang dekat betul dengan keluarga Achmad Bakrie memerlukan waktu belasan tahun, baru berhasil “mendekati”nya. Satu lagi tulisan eksklusif tentang Achmad Bakrie, pernah dimuat majalah *Swasembada*. Kesan wartawannya, bahwa mengherankan dalam usia mendekati 70 tahun, Achmad Bakrie selalu runtut menjawab monolog pertanyaan yang panjang-panjang.

Berbeda dengan pengalaman dunia pers, para sahabat dan keluarganya menilai penampilan Achmad Bakrie adalah pribadi yang hangat dan mudah ditemui agaknya. “Tidak mengecilkan arti pers, tetapi setahu saya, Pak Achmad Bakrie itu terkenal luas pergaulannya,” Ujar Omar Abdalla. Tetapi, lanjutnya lagi, barangkali masyarakat luas belum banyak mengenal Achmad Bakrie, terutama generasi muda. “Kalau ada keluarga yang sakit, beliau menyempatkan diri untuk datang. Beliau sibuk mencari ini dan itu, dan memperhatikan yang sekecil apapun,” tutur Annie Burhanuddin, istri sepupu Achmad Bakrie. Di Lampung tempat Achmad Bakrie dilahirkan dan merintis usahanya, banyak warga masyarakat terkecoh, menduga Achmad Bakrie adalah keturunan Cina. Bahkan sebuah terbitan di Singapura dan di Jakarta pernah menulis, bahwa Achmad Bakrie adalah keturunan Arab. “Nggak tahu ya, yang pasti empat generasi di atas saya adalah pribumi asli,” ungkap Aburizal Bakrie enteng, dalam perbincangannya untuk keperluan buku ini.

Pernah muncul gagasan dari Achmad Bakrie untuk menerbitkan buku, kalau tidak otobiografi atau biografi. Rencananya buku itu akan digarap Azkarmin Zaini (kini di *Harian Pelita*). Tetapi, mendadak kesehatan Achmad Bakrie, yang akan menjadi peran utama dalam otobiografi, mulai memburuk. Maka, beralih pilihan untuk membuat biografi dengart prioritas utama sumbernya berasal dari istri dan keempat anaknya. Rencana ini kembali terkendala, selain kesehatan Achmad Bakrie kian memburuk saja, juga faktor kesibukan penulis dan sumber informasi dari kalangan keluarga. Namun begitu, ketiga putranya masing-masing dua kali



telah diwawancarai dalam kurun waktu dua tahun. Sedangkan sang istri dan putrinya seorang, dalam masa itu belum sempat dihubungi untuk keperluan bahan tulisan biografi tersebut.

## *Mendirikan Yayasan Achmad Bakrie*

Kenyataan yang dialami Achmad Bakrie adalah sejak dulu banyak anak-anak cerdas dan berbakat tak bisa melanjutkan pendidikannya, karena kesulitan hidup orang tua. Tatkala Achmad Bakrie kian mapan, segera saja timbul niatnya untuk sekedar membantu mereka. Dia memulai dari orang-orang yang terdekat di lingkungannya. Tetapi, karena ia pun makin sibuk dengan usaha yang terus semakin membesar, ia mulai berpikir menyalurkan bantuan lewat institusi sosial.

Setahun setelah pembicaraan antar keluarga, maka bulatlah mufakat untuk mendirikan Yayasan Achmad Bakrie. Melalui Akte Notaris Koesbiono Sarmanhadi di Jakarta, dengan modal Rp 5 juta, pada 15 Juni 1981 resmilah wadah sosial itu berdiri. Dalam akte nomor 35 itu tercatat 6 orang pendiri, Achmad Bakrie dan istri beserta keempat anaknya.

Pada perkembangan selanjutnya, yayasan yang didanai dari para pendirinya ini, mulai berfungsi dengan baik. Hingga tahun 1989, dari 249 orang, sebanyak 60 orang dari berbagai perguruan tinggi negeri dan swasta berhasil menyelesaikan studinya. Sedangkan tingkat SMTA (STM/SMEA/SMA) 25 siswa dapat menyelesaikan pelajarannya.

Sejak berdiri 1981, yayasan ini menyalurkan beasiswa kepada 16 lembaga dari berbagai perguruan tinggi di Indonesia antara lain ITB, UGM, UNAIR, USU, IAIN, dan Universitas Cenderawasih. Yayasan juga menyalurkan santunan kepada beberapa instansi pemerintahan seperti Dharma Wanita unit Lemsettina BPPT, Persit Kartika Chandra Kirana, dari jenjang SLTP sampai

perguruan tinggi. Selain itu, sebanyak 13 orang menerima bantuan beasiswa secara perorangan.

Bantuan yang diberikan bukan keseluruhan biaya pendidikan, tetapi sebatas pembayaran iuran pendidikan. Untuk perorangan yayasan langsung mengadakan penyeleksian dengan membuktikan prestasi belajar, berasal dari keluarga tidak mampu dengan surat keterangan dari RT/RW dan kepala sekolahnya. Penyaluran pada lembaga pendidikan dan pemerintahan sepenuhnya ditentukan lembaga tersebut, dengan tetap memberlakukan persyaratan yayasan. Begitu pula berlaku pengaturan pergantian tempat bagi yang telah lulus atau terkena penghentian bantuan karena tidak lagi memenuhi ketentuan yayasan.

Pengiriman bantuan itu dilakukan tiga bulan dimuka bagi penerima kolektif dan perorangan diberikan setiap bulan langsung atau via kantor pos. Untuk memantau prestasi belajarnya, setiap penerima santunan mengirimkan nilai belajar setiap semester atau dua kali dalam setahun.

Untuk mengendalikan organisasi yayasan ini dibentuk badan pengurus sebanyak enam orang terdiri dari :

K e t u a	: Ny. Roosniah Bakrie
Wakil Ketua	: Ny. Tatty Aburizal Bakrie
Bendahara	: Ny. Roosmania Bakrie-Kusmuljono
Sekretaris 1	: Ny. Ike Nirwan D. Bakrie
Sekretaris 2	: Ny. Dotty Indra U. Bakrie
Pelaksana Harian	: Ny. Annie Burhanuddin

Yayasan ini tidak memberlakukan ikatan apa-apa kepada yang telah berhasil menamatkan pendidikannya. Hanya dianjurkan, bagi yang telah bekerja, secara ikhlas membantu seberapa bisa, karena calon penerima bertambah banyak saja.

Rasa terharu bagi pengurus yayasan adalah, ketika hendak diwisuda; banyak yang melayangkan surat undangan untuk mengahadirinya. Atau, ucapan terima kasih kepada yayasan. Rasa terharu juga pernah dialami pengurus yayasan, ketika mahasiswa ITB menyampaikan permohonan beasiswa perorangan. Selain indeks prestasi (IP) mencapai 3,8, juga selama itu ia membiayai kuliah dengan jalan meloper koran. Lembaga perpanjangan yayasan di ITB tidak bisa merekomendasikan mahasiswa itu, sebab penerima reguler belum ada yang mundur. “Ibu Bakrie tidak *tegaan*, lalu me-

nyetujuinya lewat perorangan,” ujar Annie Burhanuddin, pelaksana harian yayasan itu. Hal serupa terjadi pada siswa SMP di Jakarta. Tanpa sengaja, Annie, menjumpai siswa itu di sebuah pasar sedang menawarkan jasa untuk mengangkut belanjanya. Ternyata, siswa itu berprestasi baik di kelasnya, ia anak Betawi yang terpaksa mencari biaya sendiri, karena ayahnya sakit-sakitan dan ibunya telah tiada. Sampai sekarang (1991) si anak belum tertampung di yayasan, karena menunggu lowong dari sekolahnya.

Ada juga beberapa mahasiswa “nakal”, berkedok terusir dari keluarga dan mahasiswa abadi, alias MA. Permohonan bantuan perorangan padanya segera ditolak, karena mencoba mengelabui pengurus yayasan. Seorang penerima reguler terpaksa dihentikan, karena setelah beberapa kali perpanjangan, kuliahnya di akademi selama 8 tahun tak kunjung selesai.

Calon penyandang beasiswa semakin bertambah saja dengan adanya pengajuan baru dari lembaga lain, sementara dana yayasan juga terbatas. Sambil mencari alternatif lain, yayasan menyelenggarakan penjualan lukisan di Wisma Bakrie. Seluruh keuntungan dari penjualan lukisan itu dilimpahkan pada yayasan. Lukisan memang banyak tergantung di ruangan dan *floor* lantai VII Wisma Bakrie. Sehingga, selain yayasan beroleh suntikan dana, interior gedung kantor itu terkesan artistik dan asri.

Yayasan Achmad Bakrie telah berdiri 11 tahun, seolah-olah identik dengan pencetusnya, berhasil tetapi tidak banyak dikenal masyarakat luas.

Satu unit gedung perkantoran berbentuk segi delapan berdiri anggun di kawasan *Segitiga emas*, Kuningan, Jakarta Selatan. Pada puncak bangunan menghadap ke Jalan H.R. Rasuna Said itu terpampang tulisan besar-besar “Wisma Bakrie”. Ketika diresmikan pemakaiannya, seorang lelaki tua dengan vokal suara berat khas, tampil mengucapkan sepatah dua patah kata di hadapan keluarga dan para undangan lainnya. Pada bagian sambutannya itu, ia menyebut rasa terima kasih kepada kedua orang tuanya yang telah tiada. Kata terima kasih barang kali terucap, karena ibundanya se-nantiasa mengingatkan akan kemauan keras sang anak. Dulu, setiap kali ia hendak berbuat sesuatu, bundanya selalu berpesan dengan kata-kata, “Apa ada uangmu untuk bikin itu? Kalau *ndak* ada, usahlah, malu kita.”

Ketika masih kanak-kanak, Achmad Bakrie memang berpembawaan lasak, tidak mau diam. Tempramennya pun tinggi, impulsif. Kendati demikian, terhadap orang tua ia senantiasa menaruh rasa cinta, hormat, dan patuh. Kesantunannya itu tak pernah lekang, walaupun ia telah berumah tangga dan menjadi saudagar. Tetapi ayahnya, H. Oesman Batin Timbangan, lebih dulu meninggal (1957). Pada saat ayahnya sakit, di Kalianda, sang anak yang telah menetap di Jakarta selalu menjenguk dengan penuh perhatian. Ia tuntun sendiri ayahnya ke sumur yang terpisah dengan bangunan rumah, menyempurnakan *istinjak* kala ayahnya hendak berwudhu. Dengan sabar dan cinta ia lakukan.

Di Jakarta, terbiasakan setiap hendak pergi dan pulang dari kantor, ia temui dulu ibunya agak satu-dua menit sebelum menjumpai anak-istrinya. Selalu ia katakan, bahwa uang bukanlah tujuan hidup; melainkan sekedar alat untuk menyenangkan orang banyak. “Mencari uang lebih mudah daripada menjaganya,” begitu-lah ia acapkali menceritakan pada banyak orang. Sebab, tidak jarang orang terlena, karena telah meraih apa yang dicari selama itu. Belajar menghargai rezeki yang sudah didapatkan, jangan boros dengan menghambur-hamburkannya untuk hal-hal yang tidak perlu betul. Harta mesti didayagunakan untuk kemaslahatan umat, untuk kemajuan manusia, dan sebagai wujud kecintaan kepada bangsa dan negara. Cara orang menghargai kita, salah satu upaya adalah bagaimana kita mengelola harta. Tidak bisa dibayangkan, umpamanya kita mempunyai banyak harta, tetapi difoya-foayakan untuk berjudi dan main perempuan. Jadi, bagaimana orang bisa menghargai kita?

“Saya punya kompas hidup, yakni agama,” ucapnya suatu waktu. Manusia yang berakhlak, kalau disertai dengan harta, kaya raya, itu sangat ideal. Itulah mengapa, seandainya terpaksa harus memilih: harta atau akhlak, ia lalu mengatakan, “Saya pilih akhlak meskipun hidup secukupnya saja,” ia tidak pernah “mengklaim” atau berani memproklamirkan, bahwa ia berhasil secara ideal memadukan akhlak dan harta. Artinya, berprestasi mencapai nilai itu dengan pandangan kasat mata. Bahwa, kendati demikian, malahan pengakuan dari orang banyak tertuju padanya. Dan apa yang mereka simpulkan Achmad Bakrie tampaknya berhasil mewujudkannya. Figur Achmad Bakrie memang cenderung selalu berpembawaan *low profile*. Tidak menjadi keharusan, misalnya setelah ia kaya, lalu menghambur-hamburkan uang sekehendak hatinya. Ia belajar menghargai rezeki yang dilimpahkan Tuhan. Memberi dengan tangan kanan, tanpa sepengetahuan tangan kiri.

Ia dibesarkan di tengah-tengah keluarga yang patuh dengan agama. Seperti umumnya masyarakat Lampung, pengenalan sopan santun *akhlakul karimah*, mereka dapatkan sejak dini. Mengaji ke surau, atau bertukar kaji dengan orang yang lebih pandai. Bahkan untuk melengkapi rukun Islam kelima - naik haji - telah dilakukan datuknya (H. Menak Kemala Bukik) dengan naik perahu, berangkat ke Tanah Suci. Di Menggala, tempat ia bersekolah di HIS, suasana

keislaman cukup mengental dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Syarikat Islam (SI) telah berdiri di situ pada 1913. Menurut sebuah sumber di situlah pertama kali SI berdiri untuk Wilayah Keresidenan Lampung. Di tempat ini pula Achmad Bakrie mendapatkan dua dasar yang kuat: agama dan dagang.

Mencontohkan akhlak ia lakukan terhadap keempat anak-anaknya, semasa mereka masih kecil-kecil. Tidak heran, bahkan hal yang sama berlanjut pada cucu-cucunya, misalnya dengan mengajak mereka salat di rumah atau ke masjid.

### Achmad Bakrie Dalam Untaian Kenangan

Masa 72 tahun adalah rentang waktu yang cukup panjang. Andaikan ada tiga aktivitas kehidupan dalam tiga kelompok, maka apabila dibagi rata, bilangan itu menjadi 24 tahun belajar, 24 tahun bekerja, dan 24 tahun bermasyarakat. Sungguh banyak pengalaman, kenangan, dan kesan tertinggal pada orang yang pernah mengenalnya. Mereka itu bisa jadi saudara dan keluarganya, pegawai di perusahaannya, sahabat, warga masyarakat, ataupun mereka mengetahuinya lewat berbagai sumber. Alih-alih, bila hendak disertakan orang-orang yang pernah (lama atau singkat) mengenalnya, tidak cukup waktu dan ruang untuk menampung kenangan itu. Padahal sangat mungkin orang-orang yang tidak tercantum disini cukup *credible* dan *significant* untuk keperluan ini.

Secara otomatis, sumber informasi ini dikelompokkan menjadi beberapa kategori, yaitu: 1. Keluarga, 2. Karyawan Kelompok Usaha Bakrie, 3. Relasi, sahabat dan pengamat, 4. Orang asing, dan 5. Warga Masyarakat.

Mengapa tidak tercantum pejabat sipil/militer. Alasannya, karena umumnya sudah tertampung pada kategori ketiga. Untaian kenangan dari sumber informasi berkisar tentang ke-disiplinan/kerja keras, dan kejujuran dan keberhasilan sebagai kepala keluarga, pengusaha dan pribadi; **kiat bisnis**: kepeloporan, kemandirian, intuisi/visi, etika, dan integritas; *“human interest”* fungsi sosial, **refleksi keagamaan** : kedermawanan, akhlak dan harta, olah-raga dan pendidikan; serta lain-lain.



Para responden atau penyumbang informasi itu ada yang menuturkan sendiri lewat perbincangan, kiriman tulisan dan kutipan dari media massa (cetak) berupa opini, komentar, dan ulasan. Konsekuensi dengan keanekaragaman sumber tersebut, maka dalam penyajiannya ada yang berbentuk: perbincangan, *by line* (oleh), dan uraian kolektif. Diakui, statistik ini tidak seluruhnya berhasil, atau malahan terkesan ada *redundancy* dan *discrepancy*.

## **Bakrie Pengusaha Teladan**

*Perbincangan Achmad Tahir*

Serupa tapi tak sama, meminjam rubrik uji mata *Selecta*, hiburan yang sangat populer di zamannya. Begitulah kalau kita iseng-iseng mengutak-atik dua pasang suami istri ini. Persamaannya: nama depan suami (boleh juga pakai gelar haji) sama-sama Haji Achmad, dan panggilan kepada istri masing-masing juga Roos (Roosila Tahir dan Roosniah Bakrie). Suami sama-sama di garis depan sementara istri lebih banyak di belakang alias ibu rumah tangga, tidak pernah terbalik- ada kalanya istri yang lebih terkenal, contohnya seperti Margareth Thatcher.

Siapa yang tidak mengenal Achmad Tahir. Terakhir jabatan kondang yang disandangnya adalah Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi pada Kabinet Pembangunan IV. Kini pengabdian-nya pada masyarakat adalah Ketua Yayasan Universitas Pancasila Jakarta. Dengan gaya khasnya yang ramah dan tidak formil mengajak berseduduk di ruang kerjanya dibagian belakang yang lebih terkesan teras merangkap perpustakaan.

“Almarhum mendapat tempat khusus di hati kami sebagai abang teladan,” ucapnya menatap lurus. Sebutan “abang” pada Achmad Bakrie menandakan takzim dan dekatnya persahabatan di antara mereka. Keteladanan Achmad Bakrie menurut Tahir teruji pada sisi pengusaha, kepala keluarga, pribadi, dan warga negara.

Sebagai pengusaha, Bakrie tidak mengecoh mitranya dan tidak pernah terdengar suara sumbang atas perilaku bisnisnya. Sebagai kepala keluarga, Bakrie pantas diteladani. Selain pendidikan formal anak-anaknya berhasil semua, juga pendidikan agama mereka. Integritas pribadinya dapat diandalkan seperti jauh dari gosip, tidak mencampuradukkan persahabatan dengan bisnis yang ditekuninya, dan pergaulannya luas meliputi semua lapisan.

“Salah satu kekuatan beliau adalah, tidak suka menceritakan atau menjelek-jelekkan orang lain,” Tahir mengingatkan dulu, biasanya sesama pengusaha mengedarkan gosip dan menjelek-jelekkan pribadi dan perusahaan-perusahaan. Bahkan Tahir tidak menafikan bahwa kenyataan itu masih terjadi sekarang. Integritas pribadi lainnya, bahwa Bakrie itu pengusaha kaliber besar yang rendah hati, ramah dan selalu hangat di tengah-tengah pergaulannya dengan *sense of humor* yang tinggi. “Biasanya orang sekaliber dia dari jauh saja sudah kelihatan. Mudah-mudahan sifat beliau menurun kepada generasi kedua.”

Tahir mengakui sulit menyamai almarhum Bakrie. Per-alihan generasi di tubuh perusahaan keluarga sering diakhiri dengan pertengkaran ayah dengan anak-anak atau antar anak-anak sendiri. Sukses generasi pertama malah sering menimbulkan macam-macam kompleks seperti “*conflict of interest*”. Pada keluarga Bakrie, Tahir tidak melihat sedikit pun tanda-tanda ke arah itu bahkan sejak kepergian Bakrie, generasi pelanjut tampak kian tegar dan membesar. Untuk hal seperti ini, Tahir suatu kali berujar pada istri Bakrie. “Saya bilang sama kakak (Ibu Roosniah Bakrie, pen.), Aburizal ini langka. Dia memiliki tanggung jawab begitu besar. Kita doakan supaya terus berlanjut, ... Ical (Aburizal) kini menjadi aset nasional yang berhasil.”

Keteladanan lain Bakrie menurut jenderal berbintang tiga purnawirawan dari kesatuan (korps) infantri ini adalah komitmen pada negara.

“Rasanya yang tidak dikerjakan almarhum adalah menyuap. Dia tetap mematuhi segala peraturan dan moral bangsa, tidak melakukan suap menyuap di bawah meja dan sebagainya,” lebih jauh Tahir melihat, bahwa Bakrie ikut mewujudkan pertumbuhan ekonomi. Dalam memilih bidang usaha, misalnya, selain menekuni perdagangan umum, Bakrie merintis industri dengan mendirikan

pabrik pipa. Itu menurut Achmad Tahir bukan pekerjaan main-main. Secara ekonomi banyak devisa bisa kita hemat tanpa bergantung sepenuhnya pada impor pipa. Sehingga perintisan itu menuju kepada kemandirian bangsa. Belakangan banyak orang tersadar bahwa pilihan atas industri pipa adalah bidang strategis dan untuk mewujudkannya, selain modal besar sudah tentu memerlukan manajemen teknik yang canggih.

Kita pernah mengalami kesulitan pipa yang banyak dibutuhkan negara. “*I’m a steel man*, bukan ditulis *still*, ha ha ha...” kenang Tahir menirukan suatu bentuk kehangatan pribadi Bakrie.

Kepiawaian Bakrie memilih industri pipa baja dan kiat-kiat bisnis lainnya yang sarat nilai menjadi penawar luka bagi pengusaha bumiputra, yang sejak masa kolonial sudah tertanam citra buruk bahwa “*inlander*” (pribumi) itu bodoh segala-galanya. Selalu dikatakan bahwa kita ini tidak pintar berdagang. Padahal “orang kita” banyak yang pintar dan “orang itu” ada juga yang bodoh. “Lihatlah wajah buronan di televisi...” gurau Tahir.

Akan halnya totalitas keberhasilan Bakrie, menurut mantan Anggota Musyawarah Pembantu Perencanaan Pembangunan Nasional ini adalah suatu sumbangsih perjuangan masyarakat Pancasila yang kita dambakan. Bukan hanya itu, lanjut penerima Bintang Mahaputera Adipradana (1987) tersebut, Bakrie layak menerima penghargaan dari pemerintah atas jasa-jasanya itu.

“Tinggal dikumpulkan bahan-bahannya untuk diusulkan pada pemerintah. Pemerintah juga kenal *kok*, malah Presiden tahu siapa itu Achmad Bakrie,” ujarnya lagi.

Peran serta Bakrie dalam pembangunan ekonomi nasional direfleksikan Tahir sebagai bagian perjuangan nasional. Misalnya dalam merekrut puluhan ribu tenaga kerja yang berarti mengurangi beban pengangguran dan memberikan pemasukan pajak bagi pemerintah.

Ketekunan, keuletan dan keteguhan Achmad Bakrie di bidang bisnis patut ditiru. Setiap kali dua sahabat ini berjumpa, Tahir dapat menangkap bahwa Bakrie sangat arif dan dapat membaca keadaan pasar, baik nasional maupun internasional.

“Kelebihan almarhum juga terlihat pada daya antisipasi yang tinggi. Cuma *nggak* dibilangnya,” ujar mantan Duta Besar RI untuk Perancis ini dengan derai tawa.

Ayah enam putra-putri yang mengaku sangat menikmati karunia Allah dengan kesehatan yang baik di usia 67 tahun ini, mengenang almarhum Bakrie sebagai tokoh idola yang membekaskan sinar keteladanan. “Pembuatan buku ini jangan hanya dipandang sebagai aset *moral support*, tetapi mencari *wisdom* masa kini.”

Kekuatan Bakrie sebagai pengusaha menurut Tahir adalah kemampuan memadukan nilai-nilai agama dan bisnis yang tampaknya saat ini merupakan sesuatu yang langka.

“Nilai-nilai agama itu landasannya. Berpegang ke tali Allah kelihatan dari penampilannya. Ini yang saya katakan sebagai idola, sehingga ia tidak serta merta menjadi kapitalis,” kunci Tahir.

## Dari Penjaja Potlot Sampai Pabrikan Baja

*Perbincangan Alamsjah Ratuperwiranegara*

Mungkin ia tak mempercayai pilihan yang ditekuni seorang seniornya berpendidikan sekolah Belanda, *kok* menjadi penjaja ke-liling. Padahal, jenjang pendidikan setaraf itu, kalau hanya *lehrling* (magang) bagian administrasi di kantor Belanda tanpa melamar pun “laku”. Pada bulan pertama bekerja, misalnya bisa ia peroleh gaji sebesar f 5,3, bulan berikutnya f 7,5, lebih bersabar lagi f 12,5 -15 bisa ia dapatkan setelah tiga tahun bekerja. Uang sejumlah itu cukup besar. Pecel saja paling satu sen sebungkus.

Andaikata kelak ia ingin menjadi *ambtenaar* dengan bekal ijazah HIS (Hollandsch Inlandsche School) itu juga bisa; ke MULO dan MOSVIA (sekolah Pamongpraja) bukan tak mungkin dapat digapainya. Tapi anehnya, lagi-lagi ia bingung atas pilihannya, pada 1937 itulah ia saksikan sendiri sang senior *berseliweran* di emper-emper toko di kota Tanjungkarang - mendagangkan potlot parker.

“Susah menangkap jalan pikiran beliau waktu itu,” ungkap Alamsjah (67), adik kelas Achmad Bakrie di HIS Manggala. Berselang lima tahun dari perjumpaan itu, mantan Menko Kesra ini mulai menaruh salut, yakni dengan berdirinya perseroan komanditer Bakrie & Brothers pada 10 Pebruari 1942 di Telukbetung. Itu pun makin diyakininya setelah didengarnya dari beberapa kalangan, “Dia itu si Bakrie.”

Konon, menurut empunya cerita ini, tekad untuk meneguhkan pendirian Achmad Bakrie menjadi saudagar berkaitan dengan harga sebuah kehormatan. Dulu, sekitar awal tahun 1940, Achmad Bakrie yang pedagang komisioner “berkisah-kasih” dengan putri seorang demang. Lalu entah mengapa, profesi komisioner dianggap tak bermasa depan, sementara gadis yang sebetulnya mau itu adalah putri seorang *ambtenaar*. “Saya akan membuktikan, bahwa saya bisa jadi orang,” Papar Alamsjah menirukan Achmad Bakrie. Dan pada masa lalu ia pernah mendengar lecutan Achmad Bakrie, bahwa orang adakalanya mesti dihina agar keluar dari kungkungan penderitaan.

Pembawaan Achmad Bakrie yang tak mudah dikecewa-

kan orang, membuatnya sebagai pengusaha selalu berhati-hati. Umpamanya tidak ingin persahabatan menjadi retak karena masalah bisnis. Kendati dengan prinsip seperti itu, tidak membuat Achmad Bakrie menjauhi pergaulan. “Dia mudah bergaul. Begitu bersalaman seolah-olah sudah kenal sejak lama. Mudah bergaul, tidak sombong dan selalu hangat, membuatnya cepat dikenal,” ujar mantan Menteri Agama ini. Menteri-menteri kabinet banyak mengenal dan dikenal Achmad Bakrie dan sekedar berpendidikan dasar tak membuatnya lantas minder. Ia selalu berbicara baik, dan tidak pernah menonjol-nonjolkan apa yang berhasil diperolehnya. “Saya bangga melihatnya sebagai pengusaha dan dia bangga melihat saya menjadi Jenderal. Kalau di rumah, kebesarannya sebagai pengusaha tak terbawa-bawa,” kata Jenderal Purnawirawan berbintang tiga ini.

Sifat teliti, hemat, dan memiliki perhitungan, merupakan akar kekuatan kesejajaran Achmad Bakrie dengan warga keturunan. Dalam pertemuan keluarga se-Sumatera Selatan, atau ketika mereka saling berkunjung, selalu saja diutarakan Achmad Bakrie. “Hubungan kekeluargaan bercampur bisnis, tunggulah dua hal hilang sekaligus: uang dan keluarga.”

Mendengar Achmad Bakrie membeli pabrik kawat, Alamsjah tak terkejut. Sebab “Menurut saya dia punya indera keenam,” semua orang tahu, bahwa pada masa membeli pabrik kawat, paku dan pipa kecil, keadaan ekonomi dalam negeri tak tentu arah. “Aneh kan? Yang lain banyak ambruk, malah dia membeli pabrik kawat.”

Politik Benteng menurut Alamsjah adalah zaman lucu. Mengapa? tak jelas mana pengusaha dan mana yang politisi. “Banyak pengusaha beli mobil, membangun rumah di Puncak, dan malah ada yang tambah nyonya...,” ujarnya sambil tertawa. Program politik Benteng itu, lanjutnya, bukan awal kebangkitan Bakrie & Brothers. Institusi Bakrie & Brothers lebih dulu lahir sebelum politik Benteng. “Bakrie sudah berbasis kuat. Kebetulan saja politik Benteng muncul dan itu jelas mendukung kegiatannya sebagai importir.”

Namun begitu, munculnya politik pemberian lisensi impor bagi pribumi itu, harus dilihat sebagai upaya dan kemauan politik pemerintah waktu itu untuk membuat bangsa Indonesia lebih maju daripada zaman penjajahan. Itu pun wajar, sebagai wujud

kemerdekaan dan memberi kesempatan pada pengusaha yang betul-betul sadar akan kemajuan. Karena itu Alamsjah pun mengatakan, “Bahwa lahirnya politik Benteng ikut memberi keuntungan bagi usahanya, saya setuju.”

Pada awal kemerdekaan pengusaha-pengusaha keturunan ribuan jumlahnya. Bisa dimaklumi sebab sejak zaman penjajahan, bisnis merupakan lahan mereka. Berselang beberapa tahun kesempatan pada mereka jauh berkurang. Hanya sedikit jumlahnya. Sementara itu di kalangan pengusaha pribumi banyak yang mulai dekat dengan Bung Karno. Ada pula yang tidak dekat. “Achmad Bakrie dekat tidak, musuh pun bukan” Ujarnya diplomatis.

Kecepatan menangkap situasi merupakan letak keunggulan Achmad Bakrie. Mendirikan pabrik pipa, siapa yang terpikir, bahwa pipa itu banyak gunanya. “Bahwa akhirnya pipa digunakan dalam segala macam keperluan industri, itu *kan* sekarang?” tukasnya. Contoh kecepatan menangkap peluang lainnya adalah ketika Achmad Bakrie memutuskan segera masuk ke bisnis perkebunan. Dengan membeli **Uni Royal** di Kisaran, Sumatera Utara, bukan mengundang kekaguman, malah banyak yang menertawakan Achmad Bakrie. “Tetapi setelah tiga tahun, Bakrie ternyata memperoleh untung besar. Giliran siapa yang tertawa?” katanya.

Persahabatan mereka, kendati tidak dalam konteks bisnis namun perkembangan usaha Achmad Bakrie selalu dekat dengan pengamatannya. Bertemu dalam upacara keluarga, pengajian, dan bahkan naik haji pun sama pada 1969. Seusai menunaikan rukun Islam yang kelima itu, pasangan suami istri dan Odi (putri Achmad Bakrie), tak melewatkan kesempatan mengunjungi Libanon dan Mesir.

Ada hari-hari bercanda ada pula hari-hari membuat rasa duka dan iba. Kesehatan seniornya di HIS dulu, semakin menurun saja. Waktu dirawat di RS. Sumber Waras, Alamsjah mencoba menghiburnya dalam bahasa Lampung. “Orang mati bukan karena sakit, karena ajal datang. Abang jangan kecil hati. Mau hidup terus atau mau kawin lagi,” mula-mula menangis dan akhirnya tertawa, kenang Alamsjah.

Semakin hari tambah menurun saja kesehatan Achmad Bakrie. Sang “adik” menyarankan berobat ke Tokyo Jepang. Ke Tokyo? Rupanya Alamsjah pernah menyarankan Hasyim Ning dira-



wat di Tokyo. Semula Hasyim menolak, tetapi akhirnya berangkat juga dan pulang ke Tanah Air dalam keadaan sehat.

Upaya membujuk agar berobat ke Tokyo terlaksana jua. Namun apa hendak dikata, manusia hanya berusaha, tapi Tuhanlah yang menentukan. Senin 15 Februari 1988 sahabat dan saudara tercintanya ini meninggal dunia di Tokyo, Jepang. Sang “adik” jua akhirnya bertindak selaku inspektur upacara pemakaman sang “abang” dengan penuh haru dan takzim. Inna lillahi wa inna ilaihi raji’un...

## Taipan Pribumi

*Perbincangan A.R. Soehoed*

Pernah dengar gajah masuk sekolah? Itulah dulu yang dikawatirkan A.R. Soehoed, ketika ia masih sekolah di HIS Menggala, Lampung. Namun mantan Menteri Perindustrian RI 1978-1983, itu lebih memfokuskan ceritanya tentang Achmad Bakrie, sahabat sekaligus teman se-“almamater”-nya di HIS tadi. Di perbukitan Menggala itu terdapat dusun kecil namanya Ujung Gunung. Ayah A.R Soehoed kepala kantor Pos Menggala waktu itu, bermukim di situ bersama sejumlah “elit” Menggala. Tak jauh dari Ujung Gunung mengalir sungai Tulang Bawang, yang waktu itu sebuah dermaga kecil hingga kapal KPM (*Koninglijke Paketvaart Maatschappij*) bisa berlabuh. Di daerah aliran sungai itulah para saudagar Menggala menetap, termasuk keluarga Achmad Bakrie.

Meskipun terpencil, desa Menggala di tahun 1920-an sangat masyhur dengan kekayaan flora dan faunanya di mancanegara. Gajah, harimau, dan berbagai jenis ular berbisa dari Menggala misalnya, antara lain dikirim ke Taman Margasatwa Hamburg (*Hagenbeck Tierpark*, ed.). Hasil buminya seperti kopi, lada hitam, cengkih dan rupa-rupa hasil hutan di Menggala ini adalah komoditas andal propinsi Lampung sejak dulu.

Namun tak jelas betul kemana, di akhir tahun 50-an pelabuhan di aliran Sungai Tulang Bawang itu menghilang begitu saja. Padahal di belakang dermaga alias pelabuhan kecil tadi adalah tempat ekonomi rakyat dan para pedagang yang barang dagangannya keluar-masuk lewat pelabuhan itu. Keadaan perdagangan marak betul. Malah ada toko ABC segala. Bila sebuah kapal menyandar, anak-anak kampung “menyerbu” pelabuhan yang waktu itu disebut “boom”. Mereka menjadi saksi kesibukan para saudagar dan petinggi Belanda hilir mudik. Transportasi darat belum ada hingga ke *sentra* perdagangan itu mesti berjalan kaki sejauh 1,5 km.

Karena siklus kehidupan sosial tidak begitu kompleks. A.R. Soehoed yang lebih muda tidak merasa canggung bergaul dengan Achmad Bakrie, empat tahun lebih tua dari A.R. Soehoed. Hanya A.R. Soehoed tahu diri : “*Achmad Bakrie terus saja saya panggil abang sampai akhir hayatnya.*” Latar belakang keluarga pun bukan

penghalang jalinan perkawanan mereka, ayah Soehoed *ambtenaar* dan ayah Achmad saudagar. Mereka biasanya menangkap ikan bersama. Bahkan saat Sungai Tulang Bawang banjir kami “nangkap ikan dari jendela rumah,” kenang A.R. Soehoed. Beraninya mereka pun sesekali memburu ular, atau sekedar ke hutan mencari pena buat latihan menulis Arab-Melayu. Keduanya sangat menghormati guru mereka di HIS, Tuan Husar.

Tulang Bawang ikut mempengaruhi jalan hidup Achmad Bakrie. Terutama di belakang “boom” tadi. Apalagi di HIS menyediakan kebun kecil buat mengenal jenis-jenis tanaman dan praktek bercocok tanam, yang tentu menggelitik rasa kemandirian. Sebagai adik kelas, A.R. Soehoed merasakan betul kemampuan persuasi Achmad Bakrie, sayang keduanya berpisah, karena si “adik” harus mengikuti ayahnya yang dimutasikan ketempat lain. Kontak mereka terjadi kembali setelah Proklamasi Kemerdekaan, namun baru setelah A.R. Soehoed lulus dari *Technische Hogeschool Bandung* (kini ITB) pada 1951, keduanya pun agak sering bertemu. Padahal jauh sebelumnya, yakni pada masa pendudukan Jepang, nama Bakrie & Brothers telah sampai ke telinga A.R. Soehoed. Ia memang mengaku belum yakin betul itu milik “abangnya.” Apalagi ada nama-nama kesohor yang lain seperti Djohan Djohor, Dasaad Musin dan Rahman Tamin. Adalah keluarga Yakub Salim, ketua Warung Bon - perkumpulan pedagang beras di Senen untuk menampung produksi petani ketimbang di jual pada perantara non pribumi - meyakinkannya bahwa B & B milik Achmad Bakrie.

Suatu saat pemerintah orde lama berencana untuk meningkatkan peranan sektor swasta. Ketika itu Menteri Berdikari adalah Dr. TD. Pardede dengan konsep Bamunas. Dari situ lahir beberapa organisasi semacam Gapensi, Gapernas (Inkindo), dan masih ada beberapa lagi.

A.R. Soehoed sebagai konsultan saat itu membuatnya sering bertemu dengan Achmad Bakrie. Apalagi setelah ia masuk kedalam jajaran birokrasi mulai 1966, ketika ditunjuk menjadi Penasihat Menteri Utama Industri/Pembangunan. Lalu, ketika ia menjabat Wakil Ketua BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal), Menteri Perindustrian hingga menjabat Ketua Otorita Pengembangan Proyek Asahan, dimana hubungannya dengan Achmad Bakrie berlangsung paling intensif.

Di masa Orde Baru, mereka sering mengikuti rangkaian seminar yang diselenggarakan CSIS (*Central Strategic International Studies*) di berbagai kota seperti Jakarta, Denpasar, dan Medan. Seminar yang melibatkan para pengusaha nasional seperti Hasjim Ning dan Ali Nur. Suatu kali ikut seminar di Denpasar. Udara panas betul, perut keroncongan dan mata mulai terkantuk-kantuk. Seketika Achmad Bakrie memberi kode supaya satu persatu keluar diam-diam mencari santapan di restoran Padang. Dalam banyak kesempatan berseminar, Achmad Bakrie tidak pernah mau bertanya atau pun menanggapi para pembicara.

Achmad Bakrie yang dikenalnya adalah seseorang yang tidak pernah berubah, mendadak menjadi sombong atau sok. Selalu saja menghubungi rekan-rekannya untuk berkumpul atau bersuka cita. “Oh, spesial, saya disambut seperti raja bukan karena saya menteri, tapi karena hubungan baik,” cerita Soehoed tatkala diundang meresmikan BPI (Bakrie Pipe Industries) di Bekasi, dulu. “Saya bangga seolah-olah turut memiliki,” tambahnya. Kehangatan pribadi Achmad Bakrie tidak ditunjukkannya di depan umum. Baru seusai peresmian mereka berfoto-foto dan bercanda ria. Sampai sekarang foto-foto itu tersimpan baik di album A.R. Soehoed.

Dalam kenangan lain, suatu kali Achmad Bakrie memberi *surprise* padanya. “Hei, Soehoed, kita makan-makan, *yuk*. Nanti saya jemput, ya!” ujar Achmad Bakrie dari gagang telepon. Undangan makan rupanya sebagai sarana saja. Seusai makan lantas jalan-jalan melewati Kuningan. “Lihat nama itu?” Achmad Bakrie menunjuk tulisan. “*Lho*, sudah ada kantor?”. Jadi, cara menunjukkan rasa bangganya tidak terkesan sombong, familiar sekali. Masih menjabat Ketua Otorita Asahan, tokoh yang nama lengkapnya Abdoel Raoef Soehoed ini ditemui Achmad Bakrie. Waktu itu produk pipa baja Bakrie mendapat sertifikat standar *American Petroleum Institute* (API). Bukan main gembiranya Achmad Bakrie, betapa pengakuan standarisasi itu semakin meneguhkan terobosannya di bidang industri.

Di kala menjabat Menteri Perindustrian, A.R. Soehoed adakalanya berperan membantu pengusaha pribumi termasuk Achmad Bakrie, karena selain mereka berprestasi juga menurutnya untuk berlaku adil. Tanpa menyebut nomornya, dalam suatu SK menyiratkan makna bahwa pemerintah berhak demi keadilan “me-

nyimpang” dari peraturan itu. Pada pengusaha non pribumi hal itu pun ditegaskannya secara terang-terangan. Sebab katanya, kalau peraturan dijalankan sebatas kekuatan uang, dengan sendirinya non pribumi saja yang terus menanjak.

Tidak banyak kalangan pribumi mempersiapkan dirinya dengan baik di dunia bisnis. Achmad Bakrie meyakini harus ada transformasi dan modernisasi cara-cara berpikir dalam organisasi perusahaannya. Dibudayakanlah seminar dan ceramah terbatas di kalangan para manajer dan eksekutifnya dan A.R. Soehoed satu dari sejumlah pakar untuk mengisi kegiatan itu. Antisipasi Achmad Bakrie seperti itu menunjukkan dua ciri pokok yang melekat pada dirinya. **Pertama**, *wisdom* (kebijaksanaan) pada saat yang tepat untuk bertindak dan mengarahkan orang-orangnya. **Kedua**, metodik. Artinya ia pandai membaca keadaan dan kemampuan institusinya dengan menentukan arah seberapa cepat untuk mencapainya.

“Dia bukan pemurung dan tak suka menggerutu. Walaupun *nggak* kena, dia masih bisa tertawa. Sifatnya *fair to fight*, menang syukur, kalah *nggak* apa-apa. Dia tidak pendendam,” ungkap lelaki tinggi besar itu. Sedangkan kepedulian pada bidang politik, lanjutnya, cuma ala kadarnya. Tidak ada sifat keberpihakan pada suatu kekuatan sosial politik tertentu alias independen. “Dalam orde apa saja (lama dan baru, pen.) untuk berdiri independen, sudah barang tentu memerlukan keberanian,” tambahnya.

Achmad Bakrie sepanjang yang dikenalnya adalah pribadi yang kuat, tidak mudah terpengaruh, tidak membeberkan kehasilannya ke mana-mana. Terkadang untuk menyakinkan sesuatu itu benar dikomunikasikannya secara senda gurau. Kendati banyak orang tidak memahami jalan pikirannya sewaktu memasuki industri pipa baja dan *seamless*, Achmad Bakrie berhasil menyakinkan diri dan orang lain bahwa yang dilakukannya adalah bidang strategis. “Lantaran industri minyak memerlukannya dan belum ada yang memikirkannya. Intuisinya seolah-olah mengatakan negara bakal maju.” Pandai menjaga ikatan persahabatan, tidak banyak mengeluh, dan dia selalu tampil prima. A.R. Soehoed mengibaratkan Achmad Bakrie “taipan” pribumi.

## Dari Kultur Bisnis Sampai “Bakrie Award”

*Perbincangan Christianto Wibisono*

**Christianto Wibisono**, Direktur Pusat Data Bisnis Indonesia (PDBI) yang diresmikan Wapres Adam Malik 21 Februari 1980, tampak antusias ketika memberikan ulasan dan pandangannya tentang kiprah Achmad Bakrie di dunia bisnis Indonesia.

Begitu antusias dan serius. Selain berkaitan dengan wadah yang dipimpinnya, juga figur Achmad Bakrie menurutnya bagian tak terpisahkan dari tokoh perintis dan pelaku dunia bisnis pribumi sejati. Achmad Bakrie yang memulai usahanya sejak sebelum kemerdekaan dipandang Chris (begitu ia biasa dipanggil) sebagai hal yang penting dan karena itu perlu diaksentuasikan secara khusus pula.

“Biasanya orang kurang melihat adanya pengusaha pribumi di zaman penjajahan. Masa kolonial itu melulu masyarakat keturunan Timur asing saja sehingga pribumi tidak ada yang menonjol,” ungkapnya bersemangat. Padahal, lanjutnya, Achmad Bakrie, adalah contoh wiraswasta pribumi yang sudah aktif sejak zaman Hindia Belanda, seperti Abdul Ghany Azis sesepuh dan pendiri PT. Masayu termasuk rekan seangkatannya seperti H. Eddie Kowara (besan Presiden Soeharto) Djohan Djohor, Rahman Tamin, Tasripien dan belasan pribumi lainnya yang sejak semula sudah menekuni wiraniaga sebagai profesi mereka.

Menurut Chris, Achmad Bakrie benar-benar membalikkan “*cultural determination*” Bahwa kewiraswastaan, naluri bisnis dan jiwa dagang yang selama ini diasosiasikan sebagai monopoli perkauman bukanlah diturunkan lewat genetika dan asal usul ras seseorang.

Achmad Bakrie contoh pribumi hebat. Sehingga tampaknya kita perlu berhati-hati terhadap teori *Cultural Determination Confucianism* dan Naga Kecil. “Kalau mau bicara konfusianisme, mengapa penduduk RRC yang 1 milyar tidak menjadi *businessman* semua?” ujar Chris sambil membetulkan letak dasinya. Chris dan institusinya kukuh dalam prinsip bahwa umat manusia di muka bumi ini mempunyai peluang sama untuk menjadi apa saja: tergantung kemauan sendiri untuk mengubah nasib berbuat nyata seperti halnya Achmad Bakrie.

Menunjuk ulasan pers, termasuk pengamat dan tajuk rencana media berpengaruh beberapa hari berselang meninggalnya Achmad Bakrie, Christianto berpendapat bahwa pers ingin memberi suatu motivasi kepada pribumi.

“Supaya pribumi jangan minder. Seolah-olah tak tahu bisnis, menjadi birokrat atau politisi saja. Bakrie memberi contoh ada *businessman* yang maju tanpa fasilitas. Sejak zaman Belanda pribumi dianaktirikan, *digencet*. Toh Bakrie tanpa kemudahan bisa sukses. Itulah contoh untuk menggugah pribumi secara keseluruhan.”

Perjalanan Achmad Bakrie sejak membuka perusahaan di awal tahun 1942 dengan merek “*Bakrie & Brothers General Merchant And Commission Agent*” di Telukbetung, Lampung, sampai akhir hayatnya memperlihatkan kemampuannya bisa bertahan pada lintasan sejarah dan politik yang berliku-liku. Adalah sangat musykil bahwa dia menggantungkan usahanya pada sistem politik yang berlaku. Kemampuan dan ketangguhannya bisa bertahan adalah suatu fenomena yang unik. Menurut Chris, kalau pengusaha mengadakan pendekatan politis maka dia bisa jatuh berbarengan dengan rontoknya sistem politik tersebut. Tapi kalau mengadakan pendekatan pasar, maka politik yang bagaimana pun, sepanjang pasar masih terus mengalir dan menerima produknya, dia akan tetap langgeng.

Antara bisnis dan politik selalu berkaitan di negara sedang berkembang. Tidak mungkin sepenuhnya *steril*? Jadi sampai di mana kita mempertahankan independensi terhadap politik, tidak melampaui asas-asas profesionalisme, etika bisnis dan kewajaran mekanisme pasar. Sehingga perubahan politik tidak akan mengerdilkan perusahaan. Chris menyebutkan sejumlah nama pengusaha pribumi yang sekarang ini tidak kelihatan bekasnya. Mengapa? mungkin dosis usahanya berkadar politis padahal sama-sama berusaha dengan Achmad Bakrie sejak zaman sebelum merdeka.

Akan halnya dominasi non pribumi di bidang bisnis, mantan pengurus Bakom PKB Pusat yang sejak 1984 jadi Manggala BP 7, itu berpendapat: itu harus diukur secara lebih rasional. Bila diteliti secara mikro perusahaan yang mampu bertahan seperti PT. Bakrie & Brothers selama 50 tahun dapat dikatakan jarang terdapat di kalangan non pribumi sekalipun.

“Terus terang, sekarang ini bisnis keluarga yang sudah mencapai dua generasi masih sedikit. Ny. Meneer itu masih peralihan

2-3 generasi sudah mau jatuh, juga Dji Sam Soe. Malah yang lain pendirinya masih ikut seperti Corn Liem yang baru transfer ke Anthony. Ibnu Sutowo juga masih transisi dengan Ponco.”

Oom Liem, Oom William dan Oom-oom lain masih harus membuktikan apakah mereka akan mampu mengatasi gejolak politik, persaingan yang sehat, jujur dan terbuka tanpa proteksi politik atau keistimewaan berupa lisensi monopoli dan koneksi birokrasi khusus. Secara perspektif bisnis keluarga belum bisa dinilai. Perusahaan institusional milik keturunan Cina bisa dihitung hanya berjumlah paling banyak puluhan saja. Termasuk perusahaan institusional adalah yang berbadan hukum NV dan PT. Kelas *warungan* atau toko kecil-kecilan - *pa and ma store* - memang bisa bertahan turun-temurun. Skalanya tetap saja kecil, eceran, statis dari generasi ke generasi, dan skala nil ekonominya stagnan. Dan, karena itu posisi mereka tetap saja kerdil.

Jika kita mengukur perusahaan Indonesia dengan takaran *Multi National Corporation* (MNC), maka hanya beberapa gelintir atau puluhan unit saja yang bisa dihitung derajat survivalnya dan masih bisa eksis sampai kini. Prestasi Bakrie memang termasuk luar biasa, karena non pribumi jarang yang mampu menembus angka 50 tahun atau setengah abad. Bisnis keluarga di tangan generasi kedua menurut Chris harus mampu menyediakan transformasi. Kalau dulu bisnis mengandalkan *entrepreneurship* yang sifatnya *one man show*, sekarang ini mulai mengandalkan manajemen profesional, keterbukaan informasi serta memiliki akses kecanggihan perangkat teknologi. Terutama untuk memantau dan menyerap perkembangan zaman dan cara-cara mengantisipasinya.

Sejauh pengamatan Chris, Ical mau *go public, go international*, karena sudah memanfaatkan manajemen profesional dan melakukan serangkaian inovasi. “Itu saya rasa keberanian moral dan etika yang luar biasa di tengah masa transisi tradisional menuju masyarakat modern.” Pendekatan manajemen profesional itu, lanjut Chris mempertahankan kelembagaan Bakrie & Brothers supaya bisa melampaui 3 generasi dan seterusnya. Karena itu Ical perlu mengadakan langkah-langkah strategis mengubah kultur *one man show* menuju “*public company*.”

Obsesi Achmad Bakrie, suatu saat Bakrie & Brothers menjadi *public company*, menurut Chris merupakan ikhtiar peme-



rataan yang bagus. Sebab dengan begitu, otomatis masyarakat akan merasa ikut memiliki. “Hei... itu jangan di bakar, itu *kan* milik kita juga.” Gurau Chris. Dicontohkannya perusahaan raksasa Jepang Mitsubishi yang sangat dicintai masyarakat di sana, karena mereka ikut memberi. Seolah-olah mereka menjadi pemilik *beneran*. Inisiatif *go public* menunjukkan kesediaan membuka diri sehingga dapat mengurangi kesenjangan dan kecemburuan sosial.

Banyak perusahaan semacam Bakrie & Brothers terjun ke pasar modal. Untuk itu harus pula disertai dengan penataan secara makro supaya bisa menghilangkan kesan negatif bahwa *go public* bukanlah bertujuan menguras duit masyarakat. “Pasar modal itu suatu alternatif masa depan. Instrumen itu memerlukan mekanisme pengendalian, supaya tidak mirip kasino. Orang di sana bukan menyumbang atau berspekulasi ingin cepat kaya layaknya kasino atau SDSB...,” ungkap Chris retorik.

Konglomerat sekarang ini begitu populer di Indonesia dalam arti semua *group* ingin bermain di segala bidang. Padahal lanjut Chris, di luar negeri ada gejala baru bahwa konglomerasi mulai tidak digemari pemiliknya karena konsentrasinya terpecah-pecah. Konglomerasi di luar negeri sebetulnya dipertanyakan efisiensinya. Cuma Jepang yang terlanjur mengembangkan pola konglomerat.

“Bakrie grup harus melihat petanya lagi. Bisnisnya di sektor mana. Mau diversifikasi, sektor mana yang ingin dikembangkan atau terlihat lebih prospektif. Memerlukan putusan manajemen yang tanggap pada dinamika bisnis eksternal dan memantau dengan cermat *short analysis* dari masing-masing *profit center*nya,” ulas Chris menanggapi terjunnya Bakrie & Brothers ke pasar modal.

Penulis buku *Anatomi Indonesia Inc.* ini mengungkapkan jika Indonesia Inc. ingin ditegakkan atas dasar kekuatan produktif sejati, maka sektor swasta tulen seperti Achmad Bakrie harus digerakkan, diberi tempat serta apresiasi yang wajar. Menurut Chris, persepsi masyarakat terhadap dunia bisnis harus diubah dari sifat sinis atau ingin “memerah dan memeras” Menjadi sifat apresiatif. Dan itu berarti menyegani fungsi yang terhormat, rasional dan profesional.

Dari kalangan pemerintah, menurut Chris sudah baik. Saat melepas keberangkatan H. Achmad Bakrie banyak Menteri Kabinet ikut mengantarkan ke peristirahatannya yang terahir. Ini ada-

lah suatu loncatan sikap mental yang positif di tengah kepengapan birokrasi, paternalisme dan nepotisme politik. Bahwa pemerintah (Menteri Kabinet) menghormati dan menaruh perhatian kepada pengusaha, memang merupakan *conditio sine qua non* menyongsong dasawarsa akhir abad ke 20.

Pada Buletin Pusat Data Bisnis Indonesia, edisi Maret 1988, Chris yang pernah menerima penghargaan di Istana Negara, 1975 atas karya tulis “Perang Kemerdekaan sebagai Sumber Inspirasi bagi Generasi Pembangunan Indonesia”, menuliskan apresiasinya pada figur Achmad Bakrie sebagai berikut:

“*Indonesia Inc.* yang kita cita-citakan dapat mengembangkan amanat persaingan bisnis internasional, memang sekarang ini memerlukan ratusan, ribuan penerus figur Achmad Bakrie, baik secara biologis berupa anak-anaknya, maupun secara kultural dari tubuh *nation* Indonesia. Wiraswasta pribumi kaliber Achmad Bakrie harus dilipatgandakan, yaitu wiraswasta yang mampu melihat dan memanfaatkan peluang, berproduksi dalam kancah persaingan pasaran bebas, berkarya dalam konteks komposisi ketat di pasaran internasional, bertanding tanpa proteksi khusus dan lisensi istimewa. Pembinaan semangat kewiraswastaan dengan model Achmad Bakrie patut kita tingkatkan terus menerus.” (cetak miring dari penyusun).

Lalu, di bagian lain institusi itu menawarkan satu ide simpatik yang mengandung nilai edukatif tentang patutnya disponsori semacam “Bakrie Award” bagi pengusaha terbaik, perusahaan terbaik atau “Wiraswasta Terbaik Tahun Ini.” Kriterianya antara lain jelas asal usul perusahaannya, pengusahanya, kapan mulai bergerak. Modal dengkul boleh, tetapi jelas perolehan profit utamanya. Mencari yang terbaik bukan berarti yang terbesar untuk menghindarkan pemenang “yang itu-itu juga”. Dari “Bakrie Award” itu niscaya muncul semangat kewiraswastaan “Bakrie-Bakrie kecil” tetapi bermutu dan itu pasti ada, hanya belum sempat menonjol saja. Dicontohkan pula sebuah pabrik kulit lumpia (1986) dan perusahaan komponen (1987) yang keluar sebagai perusahaan terbaik di Singapura.

Diandaikan, kalaulah seorang secara kreatif menghasilkan satu produk mulai dari nol, lalu berkat prestasinya hingga menjadi jutawan, maka ia patut diberi bintang. Sebaiknya, walaupun ia berhasil memperoleh nilai kontrak milyaran rupiah tapi bisnis itu se-

kedar “*broker*” jatah lisensi dan rezeki kontrak yang diperoleh karena ayah, paman atau famili pejabat berwenang memberi pekerjaan, maka dengan sendirinya “masuk kotak.”

Dalam “Bakrie Award” itu dewan juri dengan selektif, terukur secara kualitatif dan kuantitatif akan menghasilkan pemenang dan prestasi gemilang dari keringat, otak, dan jerih payahnya sendiri. Maka abadikanlah nama Bakrie.

## Memilih Persahabatan Daripada Perkongsian

*Perbincangan Hasjim Ning*

Tahun 1950 Hasjim Ning memerlukan semen untuk mendirikan pabrik perakitan mobil pada lokasi yang tidak berjauhan dengan tempat usaha Achmad Bakrie. Pucuk dicinta ulam tiba. Ternyata teman yang sudah lama dikenalnya itu menjadi agen Semen Padang. Pertama kali mereka bertemu di Tanjung Karang, Lampung, tahun 1936. Waktu itu Hasjim sudah berdagang hasil bumi sedangkan Achmad Bakrie bekerja sebagai salesman pada Apotek Sumatera (*Zuid Sumatera Apotheek*, pen.). Achmad Bakrie masih di Lampung ketika Hasjim, pada 1938, lebih dulu menyeberang ke pulau Jawa. Di Cianjur, Jawa Barat, Hasjim malah sudah menjadi Kepala Perkebunan Asem Tea Bingawati Estate hingga tahun 1945. Suatu kali Achmad Bakrie dan Dasaad menjemput Hasjim di stasiun Manggarai. Hasjim berubah haluan menjadi tentara nasional, yang waktu itu mengawal Belanda yang ditawan Jepang untuk diserahkan pada Sekutu di Jakarta. “Hei, Hasjim rupanya kau sudah menjadi jenderal, ya?” sapa Achmad Bakrie.

Pabrik perakitan rampung sudah. Berjalan dari lokasinya di Jalan Lodan, CV. Bakrie & Brothers di Jalan Pasar Ikan, bisa ditempuh sekitar 10 menit. Karena berdekatan, mereka secara bergantian mengundang makan siang bersama sambil bertukar pikiran dan bernostalgia.

“Kita ini mempunyai pemikiran berbeda. Baiklah kita berkongsi makan sama-sama saja, jangan kongsi dalam dagang. Kamu pintar saya pun pintar dan karena sama-sama pintar saya khawatir persahabatan kita bisa terpecah,” ucap Hasjim menirukan kata-kata Achmad Bakrie yang benar-benar tulus ke luar dari hatinya. Kenyataannya pun memang demikian. Hingga akhir hayat, Achmad Bakrie tidak pernah berkongsi dagang dengan Hasjim, walaupun keduanya menjadi sahabat karib. Tatkala Achmad Bakrie dirawat di Rumah Sakit Sumber Waras, presiden komisaris pada 10 perusahaan besar dan Presiden Direktur PT. Ningz Associates serta PT. Gitaswara Indonesia, ini sesibuk-sibuknya mengaku hampir tiap hari menyempatkan diri menjenguk sahabatnya itu.

Wajar saja, menurut Hasjim, Achmad Bakrie apabila men-

jadi pengusaha sukses karena ketekunannya dalam berusaha. “Belum ada orang Indonesia yang saya lihat begitu tekun dan sabar. Kalau tidak ada orang yang membersihkan kopi atau cengkeh maka dia sendiri yang melakukannya,” kenang Hasjim.

Waktu mulai berdagang di Jakarta, lanjut penerima doktor kehormatan dari UISU Medan (1963), dan Universitas Michigan, USA (1983) masing-masing di bidang manajemen dan pengusaha internasional ini, Achmad Bakrie banyak dibantu pengusaha besar Dahlan Sapi’ie tentang praktek ekspor-impor dan manajemen keuangan. Dari orang ini pula selain Hasjim, Dasaad dan beberapa orang pengusaha pribumi (agaknya juga Achmad Bakrie) memperoleh pinjaman modal. Di dalam berdagang tidak ada orang yang tidak berhutang, lanjutnya.

“Sifat-sifatnya yang saya hormati bila berhutang selalu tepat waktu melunasinya. Kalau bisnis, ya, bisnis. Tidak pernah membohongi atau menipu orang,” ujar pengusaha nasional kelahiran Padang, 22 Agustus 1916 ini.

Sekitar pertengahan tahun 50-an Politik Benteng (pemberian lisensi impor bagi pengusaha pribumi, ed.) populer Achmad Bakrie juga ikut mendapatkannya. Tetapi itu bukan hak istimewa per-orangan.

“Almarhum tidak pernah mendapatkan hak istimewa dari pemerintah. Beliau betul-betul mengusahakannya sendiri.” Ucapnya serius. Pergaulan Achmad Bakrie sangat luas, termasuk pada para politisi dan pejabat-pejabat pemerintahan. Sejauh yang diketahuinya, Achmad Bakrie selalu bersikap independen, tidak memihak siapapun juga.

“Dia tidak mau berpolitik. Tapi bila diminta bantuan dana untuk keperluan sosial atau dari partai politik, dipenuhinya tanpa pandang bulu. Beliau tidak begitu suka dekat dengan pemimpin-pemimpin, betul-betul mandiri. Walau kenal, beliau tidak merengek-rengék minta bantuan,” ungkap Hasjim.

Kerja keras Achmad Bakrie membangun usahanya tidaklah mulus-mulus saja. Entah karena merasa disaingi atau karena perasaan iri, Achmad Bakrie difitnah oleh sesama pengusaha pribumi sebagai anti Jepang. Tak pelak lagi *Kempetai* menangkapnya tanpa terlebih dahulu memeriksa kebenaran informasi itu. Lalu menahannya hampir 8 bulan di kantor polisi Tanjung Priok.

Hasjim Ning sempat menjenguknya di sana. Pembawaan Achmad Bakrie yang ramah dan humoris rupanya mengundang simpati para pegawai polisi bangsa Indonesia. Selama dalam tahanan mereka membantunya, misalnya meloloskan makanan dan keperluan lainnya. Setahu Hasjim, selama di situ Achmad Bakrie tidak mengalami penyiksaan *Kempetai*. Masa penahanan itu berakhir ketika pelabuhan Tanjung Priok ditorpedo kapal selam Sekutu.

Meskipun dia difitnah dan mendekam dalam tahanan, Achmad Bakrie tidak menaruh dendam. Selain itu kelebihan Achmad Bakrie adalah waktu mulai mengarahkan usahanya ke bidang industri. Menjelang akhir tahun 50-an, dibelinya NV. Kawat. Mulailah dia memproduksi kursi dari kawat, meja besi dan belakanan menekuni industri baja dengan produksi pipa baja. “Saya lihat beliau itu orang hebat, saya kalah, tidak ada sama sekali bantuan dari orang lain,” ujar Hasjim Ning. Kehebatannya itu selain naluri bisnis yang tajam juga karena dia rajin membaca.

Dalam kesempatan ketika mereka bertemu di luar negeri, Achmad Bakrie menyempatkan di sela-sela urusan bisnisnya mencari buku-buku ekonomi berbahasa Inggris dan Belanda. Juga buku-buku berbahasa Jerman, walaupun dia tidak terlalu menguasainya. Kegemaran membaca Achmad Bakrie, menjadikannya pengusaha yang juga boleh dibilang kutu buku. Dia rajin membaca dan kemudian mempraktekkannya. “Biasanya orang yang rajin membaca, kan pintar,” ujar ayah 4 putri dan 2 putra ini.

Selain keteladanan Achmad Bakrie sebagai pengusaha, beliau juga teladan dalam mendidik anak-anaknya. Meskipun keluarga itu mempunyai harta dan uang yang banyak, tetapi anak-anaknya tidak hidup berfoya-foya. “Tidak seperti umumnya anak-anak orang lain, sekolah ke luar negeri tapi kerjanya berfoya-foya,” ujar Hasjim membandingkan. Walaupun nantinya dibelikan mobil, tetapi anak-anaknya (Nirwan dan Indra) pada awalnya ditunjukkan bagaimana naik trem atau bus umum di Amerika Serikat. Pendidikan anak-anaknya semua berhasil, lalu mereka dapat menjalankan peninggalan ayahnya dengan baik. “Alangkah bahagianya almarhum dalam kuburnya, anak-anaknya rukun, selalu bersilaturahmi dan tidak terdengar ribut-ribut soal uang.”

Di dalam otobiografinya, Hasjim juga mengharapkan putra-

putra Achmad Bakrie dapat melanjutkan usaha. Hal yang demikian kembali diulangi Hasjim Ning. Dia mencontohkan beberapa pengusaha pribumi yang sukses di zamannya seperti Dasaad, Djohan Djohor, Rahman Tamin yang sayang tidak berlanjut, kini.

“Saya harap supaya kelompok Bakrie terus jalan. Bagi yang tidak sanggup mengurus perusahaan menyingkir saja, minta ongkos tiap bulan. Jangan dikacau dan jangan mau dipecah. Saya minta Ical supaya sabar. Kalau ada gejala-gejala silang pendapat dari adik-adiknya, tidur dulu semalam dua malam. Seperti resep yang dilakukan Nabi Muhammad, Insya Allah B & B akan langgeng. Saya turut bergembira dan senang hati... mudah-mudahan anak saya bisa menuruti jejak Ical,” kunci Hasjim mengenang sahabatnya itu.

Dari lantai sembilan gedung Lippo Center di Jalan Gatot Subroto (satu dari sekian perusahaan raksasa yang digelutinya), Hasjim Ning di usia 76 tahun masih terlihat sehat dan hidup penuh optimis.

Sahabatnya seusia telah tiada. Yang tetap tertinggal adalah “perkongsian” kebahagiaan atas sukses rekan karibnya itu.

## Fenomena Pengusaha Menarik

*Perbincangan K.H. Kosim Nurseha*

Perkembangan dunia usaha tampak semakin gegap gem-pita. Hal ini didukung oleh kenyataan kian banyaknya manusia terampil dengan penguasaan teknologi dan informasi, yang pada gilirannya mempertinggi kualitas produksi industri, barang dan jasa. Percepatan itu perlu dibarengi dengan keseimbangan muatan mental keagamaan agar tidak terperangkap pada dehumanisasi dan “penyembahan” pada peradaban modern.

Tanpa menihilkan institusi bisnis raksasa lainnya, agaknya ketokohan Achmad Bakrie merupakan fenomena menarik dalam mentransformasikan visi keagamaan - baik sebagai pribadi, kepala keluarga, anggota masyarakat, dan pengusaha nasional. Demikian refleksi K.H. Kosim Nurseha, rohaniwan yang mengenal almarhum Achmad Bakrie sejak permulaan dekade 80-an.

Kendati tidak banyak bertemu kecuali dalam pengajian se-Sumatera Selatan dan majelis taklim di Wisma Bakrie, Kuningan, Kiai murah senyum ini menilai almarhum Achmad Bakrie sebagai berpembawaan tenang dan komunikatif. “Beliau pandai menempatkan posisinya, jauh dari sombong,” dalam rangkaian pengajian se-Sumatera Selatan mereka berpindah-pindah tempat di antara anggotanya, tanpa memandang sukses pribadi masing-masing.

Suasana beragama di Kelompok Usaha Bakrie dapat dika-takan semarak. Di Wisma Bakrie, Kiai Kosim Nurseha termasuk penceramah tetap, sejak berdirinya gedung berlantai tujuh itu, 1984. Tidak jarang pada pengajian bulanan itu anggota keluarga Achmad Bakrie menyempatkan hadir di tengah-tengah karyawan perusahaan.

Setelah Achmad Bakrie meninggal, anak-anaknya yang memimpin perusahaan bila tidak sedang bisnis ke luar negeri, ber-usaha untuk tetap hadir. Kiai ini menaruh simpati, bahwa para kar-yawannya sebetulnya memiliki wawasan agama yang baik. Terbukti dengan ulasan dan pertanyaan-pertanyaan yang terkadang rumit dipecahkan. Permasalahan pokok yang dibahas, selain masalah tauhid dan akhlak, juga diutarakan problematika etos kerja yang Islami dalam sebuah perusahaan moderen.



Dari perbincangan topik-topik itu tercermin kemauan kuat para karyawan untuk mendalami agama Islam. Penyediaan sarana ibadah setiap lantai, dan tersedianya ruangan luas di lantai bawah (*basement*) untuk salat Jumat merupakan kepedulian pemilik perusahaan itu. “Bahkan kegiatan keagamaan tembus ke pabrik-pabriknya,” kata kyai yang kerap berceramah di radio dan televisi ini.

Mengenai Aburizal Bakrie, pertama kali dikenal kyai Kosim ketika anak tertua Achmad Bakrie ini melaksanakan haji pada tahun 80-an. Di antara rombongan Ical, terdapat Ponco Sutowo, dan Eddie Marzuki Nalapraya (mantan Wagub DKI). Ketertarikan keluarga Achmad Bakrie pada agama, lanjut kyai, membanggakan kaum muslimin. Sebab, dari kepedulian itu mencerminkan watak dan kultur Islam yang diwariskan ayah mereka. Bahkan terhadap cucu-cucunya pun menurun kecintaan akan agama.

Perhatian Achmad Bakrie pada kaum muslimin sebetulnya cukup besar, tetapi karena pembawaan almarhum yang jauh dari sifat *riya'* (sombong) banyak orang yang tidak mengetahui. “Saya cerita ini bukan karena beliau yang *ngomong*. Saya hanya ingin mengatakan fakta riilnya saja. Jadi saya bukan asal *ngomong*,” ucapnya serius. Rezeki harta dan uang tidak membuat mereka lupa akan agama. Keutuhan ikatan keluarga tak pelak lagi, karena didikan agama yang kuat. Secara keseluruhan, keluarga mereka itu bertipe integral: dunia dan agama sama-sama dicari. Betapa bahagianya mereka. Termasuk almarhum Achmad Bakrie di akhirat, semoga! Amin.

## Lebih Sekedar Pasien

*Perbincangan drg. Liem Tjing Mat*

Pasien di ruang praktek dokter gigi itu rupanya sedang menjalani perawatan jantung secara intensif. Belum begitu lama menelan obat jantungnya (mengaku obat biasa saja) ketika ia mampir ke Liem Tjing Mat, dokter yang selalu merawat gigi sang pasien - Achmad Bakrie. Mendengar obat biasa, dokter gigi itu menyuntikkan cairan buat “urusan” gigi. Interaksi kedua obat itu ternyata membuat si pasien *sleep in*. Karena dokter gigi berpengalaman, maka si pasien mempercayakan sepenuhnya. Sudah, tak membawa akibat apa-apa. Selesai urusan gigi pasien tak langsung pulang. Mereka pun mulai *ngomong-ngomong* segala macam cerita. Bahkan keduanya lalu pergi ke restoran sambil melanjutkan obrolan.

Setiap kali memasuki restoran di tempat-tempat langganan mereka, selalu saja sang dokter gigi ini *nervous*. Soalnya ia tidak pernah diberi kesempatan membayar rekening makanan. Dalam beberapa kesempatan yang lain, si dokter berusaha keras mencari jalan kompensasi. “Kamu mesti makan. Saya juga cari duit untuk makan. Terimalah,” ujar Liem menirukan Achmad Bakrie menolak gratis berobat. Lagi-lagi sang dokter tambah salah tingkah. Lama ia baru memahami, betapa nilai persahabatan tak bergeser hanya soal itu.

“Buat beliau mengeluarkan biaya perawatan kesehatan memang kecil. Namun begitu, ia berpikir buat orang lain berguna,” ujar dokter alumnus Unair ini. Achmad Bakrie yang ia kenal adalah sahabat yang bisa menghayati kapan suatu profesi diberi proporsi yang wajar. Misalnya ketika ia mengirim orang lain untuk merawat gigi palsu Achmad Bakrie, hal ini tidak menimbulkan kesalahpahaman. “Hubungan kami tidak hanya pasien dengan dokter,” katanya lirih. Seingat Liem, Achmad Bakrie pernah bercerita, bahwa pasiennya itu banyak bergaul dengan keturunan Cina pada generasi Oei Tiong Ham. Bahkan dari golongan profesi lain seperti dokter, *meester in de rechten* (SH) dan sebagainya.

Tidak semua orang senang ke dokter gigi, tetapi Achmad Bakrie selalu mengatakan gigi pun diperlukan untuk kesehatan. “Sebenarnya pada diri Achmad Bakrie pun ada sifat agak takut ke

dokter gigi, tetapi lama kelamaan tidak lagi, mungkin karena kami berteman,” selorohnya. Merasa saling berteman, Achmad Bakrie menceritakan bahwa ia puas pada kemampuan anak-anaknya. “Dia sangat *confident*, bahwa anak-anaknya bisa meneruskan,” ujarnya lagi. Sikap Achmad Bakrie juga terbuka dan fair. Entah karena itu, suatu kali Achmad Bakrie berkata padanya: “Coba lihat *encek-encek* itu giat bekerja, orang kita biasa, ada duit tidak mau bekerja, ini-itu dan lain-lain.”

Ada satu hal yang menarik menurut dokter ini, ialah bahwa seorang penjaga villa keluarga Achmad Bakrie di kawasan Puncak (Jabar) diberi hadiah naik haji karena telah lama bekerja. “Mungkin diberi uang bisa habis,” jadi Achmad Bakrie memberinya manfaat lebih besar. Berhajilah dia.

Mantan Kepala Lembaga Kedokteran Gigi TNI Angkatan Laut Mintohardjo ini juga amat berkesan, ketika Achmad Bakrie memberikan sumbangan 200 buah kursi (1975) untuk auditorium lembaga itu. Achmad Bakrie tersentuh, begitu *concern* atas keinginan sahabatnya untuk sarana pendidikan pada LADOKGI RSAL Mintohardjo, Bendungan Hilir, Jakarta. Usai memberikan bantuan, tetapi Achmad Bakrie menolak namanya dicantumkan pada kursi-kursi itu.

Sahabatnya ini pun pandai menunjukkan kesenangan Liem, tanpa menonjolkan kekayaannya. Suatu kali Achmad Bakrie ingin mengajak Liem yang hobi makan ke restoran hotel berbintang. “Saya tidak pernah ke sana sendirian, ayo ikutlah,” paparnya menirukan ajakan Achmad Bakrie. Begitu pula suatu kali ia diajak berkeliling kota menaiki mobil baru Achmad Bakrie. “Karena dia tahu saya senang mobil,” tuturnya kalem.

Persahabatan memang tak ada yang tak berakhir. Ketika Achmad Bakrie akan berobat ke Tokyo, Jepang, Liem mendengarnya. Lalu ia bersama asistennya meluncur ke rumah Achmad Bakrie untuk membesarkan semangat sahabatnya ini. Sambil tertawa kecil dan suara yang tidak begitu jelas, Achmad Bakrie masih sempat berkata: “Kamu itu, ayo cari duit *deh*. Kok *mikirin* saya... sudahlah” terharu betul Liem mendengarnya. Rupanya itulah kata-kata terakhir sang pasien yang pernah didengarnya. Dan ia pun merasa kehilangan benar.

## Kiat Sukses Membina Diri

*Perbincangan Omar Abdalla*

Suatu kali seorang karyawan kecil sebuah bank swasta merasa beruntung bisa diikutsertakan dalam pertemuan dengan seorang nasabah, yang di tahun 1954 itu sudah menjadi pengusaha besar. Meminjam idiom orang Medan “awak ini apalah,” si orang kecil tak bisa lain kecuali hanya duduk di belakang pimpinannya mendengar dan mencatat pertemuan siang itu. Malam hari se usai pertemuan itu, disebuah perhelatan, ketika sedang asyik berdansa, seseorang dengan suara khas yang sudah tidak asing di telinganya menyapa: “*Lho*, ada di sini, wah *smaak* (selera) kita sama, ya?” dan pecahlah tawa mereka berderai-derai.

Sekitar tiga dasawarsa “si anak bawang” menekuni karirnya di dunia perbankan dan di antaranya malah menjadi orang nomor satu di beberapa bank pemerintah. Baru sekitar pertengahan dekade 80-an hingga kini duduk sebagai Presiden Komisaris PT Bakrie & Brothers, milik mantan relasi banknya dulu. “Pada waktu itu saya sudah mempunyai gambaran tentang pergaulan beliau yang begitu supel pada semua lapisan,” ujar Omar Abdalla, dirumahnya di pemukiman elit daerah Kebayoran Baru.

Tokoh perbankan nasional kelahiran Kota Lemang, Tebing Tinggi Deli, 66 tahun lalu, ini rupanya mempunyai cara tersendiri untuk menelusuri kiat sukses Achmad Bakrie. “Dia bisa minum tetapi dia bukan peminum, bisa bermain segala macam *games* termasuk kategori judi tetapi jangan lupa dia bukan penjudi. Dia juga bisa segala macam dansa, tetapi bukan pula pedansa, dan dia bisa humor meskipun tidak pernah menjadi pelawak,” ucapnya dengan intonasi naik-turun.

Selain pergaulan Achmad Bakrie bertambah luas, sisi positif adalah mengembangkan intuisi dan naluri bisnisnya. Bermain poker misalnya berlaku kiat dan strategi “*Put the money on the table. If you know, catch more.*” (menyerang bila tahu pasti bisa menangkannya). Bisnis, layaknya judi, juga harus siap menerima resiko kalah di antara banyak kemenangan yang diraih. Artinya bila sesekali kalah maka kekalahan itu menjadi pelajaran berharga dan dengan demikian kelemahan pun dapat diperbaiki. Dalam berdansa

juga demikian. Bagaimana gendang begitu pula irama tarinya. Paling sulit untuk membaliknya, gendang lain tari pun lain. Itu dapat ditafsirkan bahwa Achmad Bakrie bisa mengikuti segala situasi dan keadaan yang menuntut seseorang pandai menata dirinya. Pembawaan Achmad Bakrie yang *all round*, tidak heran kalau semua irama pergaulan bisa dimasukinya. “Saya mengenal beliau tidak hanya sebagai *businessman*, tetapi juga sebagai orang yang dapat bergaul ke mana-mana, dapat mengambil hati orang.”

Suatu kali di tahun 1983, Omar, direktur utama Bank Bumi Daya waktu itu, berlibur bersama Achmad Bakrie dan istri. Dalam perjalanan ke Singapura dengan kapal pesiar itu, turut pula suami istri Dokter Rasyad (Prof. Dr. H. Sjahriar Rasad, radiolog pen.). “Kita berkumpul, dia pengusaha, saya bankir dan satunya dokter, karena ada kesamaan hobi bermain *bridge*,” ujar Omar. Dalam menata keuangannya, Achmad Bakrie sangat ketat dan tidak mengeluarkan uang kalau belum jelas keperluannya. Termasuk untuk memberikan bantuan sosial, dia mengerti pada saat apa dan di mana bantuan itu pantas diberikan. “Jangan *deh*, jangan ke sana (pada Achmad Bakrie). Percuma,” ungkap Omar menirukan ucapan berbagai kalangan yang bermaksud mendatangi Achmad Bakrie. Jangankan untuk keperluan yang tidak jelas. Beli arloji saja misalnya, mana mau bila harganya kelewat mahal. Begitu pula untuk membeli rumah dan mendirikan kantor, segala sesuatunya harus diperhitungkan secara fungsional. Sepengetahuan Omar Abdalla, dari bantuan amal sosial sampai kebutuhan perusahaan dipenuhi dengan baik sepanjang dipandang fungsional.

Kepedulian Achmad Bakrie pada manusia cukup tinggi. Untuk menyebut satu saja, misalnya di instansi pemerintah. Dari eselon I hingga eselon terendah (eselon V, *pen.*) dan bahkan non-eselon seperti tukang ketik, dihargainya secara fungsional. Sikap respek pada abdi negara dan abdi masyarakat pada jajaran pemerintahan ditunjukkan Achmad Bakrie, menurut Omar, berdasar kepada suatu falsafah “*human relations*” yang pernah didengarnya: “Kalau kita naik gunung jangan melupakan keadaan di kiri dan kanan, sebab ketika terpeleset pertolongan itu datang dari dua sisi ini juga.”

Sikap Achmad Bakrie dalam segala hal terutama di bidang bisnis cenderung konservatif tetapi dapat melihat jauh. Meskipun selalu bisa dekat dengan sesama pengusaha *tempo doeloe* yang pada

waktu itu banyak memanfaatkan fasilitas dari penguasa, ia tidak ikut-ikutan latah. Bahkan di antaranya ada yang menawarkan kerja sama untuk mendirikan perusahaan patungan (*joint venture*).

“Biar saya kecil tapi saya bisa menguasainya dengan baik. Berteman oke, tetapi bisnis biarlah sendiri-sendiri,” ujarnya seperti yang diucapkan Achmad Bakrie. Itu pula sebabnya bahwa kalau bukan dalam kerangka program pemerintah tentang Penanaman Modal Asing (PMA), barangkali *joint venture* dengan asing tidak dilakukannya. Karena sikap konservatifnya, pemilikan saham beberapa perusahaan asing beralih sepenuhnya pada Bakrie & Brothers.

Pengambilalihan perkebunan karet Uniroyal di Kisaran, Sumatera Utara, menurut Omar tidak datang dengan begitu saja, melainkan dengan perhitungan konservatif yang luar biasa. Setelah pengalamannya cukup di bidang industri dan hasil bumi kini, barulah ambisi seperti itu diwujudkan.

Etika bisnisnya setaraf dengan orang-orang dari negara maju, bisa dipercaya dan memberikan yang terbaik bagi semua pihak. Salah satu yang mendukungnya adalah kemampuan berkomunikasi dalam beberapa bahasa terutama bahasa Inggris, Belanda dan lumayan lancar dalam bahasa Jerman dan Jepang. “Dia tahu tata cara negosiasi dan etika internasional, padahal pendidikannya rendah dan berasal dari desa Kalianda Lampung,” ujar pria berbusana terbaik 1977 dan 1988 atas pilihan majalah ibu kota ini penuh antusias.

Sikap konservatif Achmad Bakrie agak berubah menjadi korektif-adaptif ketika generasi pelanjut - ketiga putranya - siap memegang kendali perusahaan. Pola tunggal yang bertahan puluhan tahun secara perlahan terkombinasi dengan pola “*team work*” plus masuknya orang-orang profesional. “Pikiran anak-anak, perkembangannya bukan main, saya sampai ngeri kadang-kadang,” ujar presiden komisaris di beberapa perusahaan raksasa ini menirukan penilaian Achmad Bakrie pada terobosan anak-anaknya.

Bakrie & Brothers kini berkembang semakin spektakuler. Walaupun tanpa pendirinya lagi, masih terpatut kuat “*image*” Achmad Bakrie. Institusi bisnis ini identik dengan pendirinya sepanjang masa. Sebagai “orang luar” Omar Abdalla berpendapat semua orang ingin melihatnya bisa terus maju. Pemerintah ingin perusahaan pribumi ini tetap bertahan karena langka. “Lawan-la-

wan (saingan) dia, konglomerat *pri* dan *non pri*, juga berkeinginan sama agar Kelompok Usaha Bakrie tetap bertahan. Sebab kalau tidak kesenjangan *pri* dan *non pri* semakin tajam.” Faktor psikologis semacam itu harus pandai diterjemahkan pelanjutnya dengan terus menghidupkan *image* Achmad Bakrie. Satu hal yang substansial adalah dengan tidak melupakan aspek non bisnis - “*social function*” dalam arti penerus-penerusnya bisa bergaul dengan begitu banyak kalangan. Penegakan fungsi sosial itu misalnya dikomunikasikan lewat olah raga, kesenian dan sebagainya.

Bagaimanapun masyarakat Indonesia ingin agar Kelompok Usaha Bakrie tetap setara dengan konglomerat lainnya dan berkesempatan untuk lebih berkembang lagi. Tetap terbuka lebar, tinggal memilih peluang yang lebih besar lagi. Lalu, jangan tenggelam dengan suatu keadaan seperti kekagetan pemerintah atas sukses akibat deregulasi. Pada jajaran pimpinan, staf dan karyawan, Omar mengimbau agar mereka bisa mengimbangi jiwa *entrepreneur* penerusnya. “Itu belum terlihat sepenuhnya. Yang positif adalah bahwa masih ada kebanggaan bekerja di Kelompok Usaha Bakrie karena milik pribumi dengan citra yang cukup baik,” ujarnya di bagian lain.

## Simbol Pengusaha Murni

*Perbincangan Soedarpo Sastrosatomo*

Bila dianalisis dengan cermat, sulit mencari figur pengusaha besar pribumi yang merintis usahanya sebelum merdeka dan kejayaannya terus berkibar hingga kini. Lebih sulit lagi andaikan dia menekuni usahanya secara konsisten tanpa berpindah-pindah jalur profesi yang ditekuninya. Dan usahanya bukan saja masih nampak, tetapi semakin besar karena sukses menurunkan estafet pada anaknya. Tidak ada lain hanya Achmad Bakrie seorang. Penegasan ini datang dari kalangan pengusaha besar pribumi juga: *boss* PT. NVPD Soedarpo Corp. Soedarpo Sastrosatomo (72). Dalam kiprah selanjutnya, Achmad Bakrie tidak menutup mata dan bahkan menaruh perhatian besar pada problema dan peluang di luar perdagangan. Ia kemudian memasuki dunia industri!

Pembelian NV. Kawat (1959) menurut pengusaha kelahiran Pangkalan Susu, Sumatera Utara ini, lebih merupakan pertimbangan dan ketajaman intuisi Achmad Bakrie. Kawat, pipa dan *seamless* cukup strategis untuk negara Indonesia yang bakal menghadapi era pembangunan jangka panjang. Lagi pula, katanya, sektor industri itu ibarat tanaman, memilih bibit, merawatnya agar tidak diserang hama, barulah kemudian memasarkannya. “Kalau hanya jual beli, gampang,” ujarnya membandingkan sektor perindustrian dan perdagangan. Itulah bakat besar Achmad Bakrie. “Saya memaknai perkataan kebesaran itu bukan asal bilang saja. Betul di sini letaknya,” ujar Soedarpo sambil menepuk dada dan satu tangannya lagi mengetuk meja.

Kepioniran Achmad Bakrie sebagai wiraswasta pribumi, masih lagi dalam zaman penjajahan yang lebih didominasi *Vremde Oosterlingen* (Timur Asing, Cina, Arab, dan India, pen.), sungguh membanggakan orang pribumi. Terutama para pedagangnyanya. “Nah beliau itu bisa *membrojolkan* (melepaskan) dirinya dari tekanan para penjajah. Padahal pribumi lainnya tidak kurang jiwa *entrepreneur*-nya,” tuturnya serius.

Mengapa dia bisa? Menurut pemilik belasan perusahaan ini, bahwa Achmad Bakrie selain secara alami memiliki naluri bisnis yang kuat, juga kiat menempatkan diri dalam suasana apa saja. Akan



halnya kepiawaian dan konsistensi Achmad Bakrie sebagai pengusaha, Soedarpo menilai karena, “Profesinya itu ia barengi dengan keyakinan agama yang tebal. Sukar ditandingi.”

Perhatian Achmad Bakrie terhadap politik menurut Soedarpo cukup besar. Dia tidak ingin melibatkan diri karena merasa bukan bidangnya. “Dia tidak memakai akal-akalan apapun. Orang terhormat seperti dia terbilang dengan jari. Susah mencari martabat seperti dia. Itu tidak bisa dipelajari, bersinar keluar dari dirinya sendiri. Dan lebih salut lagi, usahanya tidak dicampuri politik. Kiatnya bisa menghadapi setiap perubahan tantangan (zaman). Dapatlah dikatakan ia itu sebagai eksponen dan simbol, dan merupakan suatu konfirmasi, bahwa pribumi ternyata memiliki bakat dagang yang hebat.”

“Sekarang yang mesti kita kembangkan justru kultur (budaya) yang diciptakannya,” ungkap mantan *Press Counsellor* pada Kedutaan Besar RI di Washington DC. ini pula. Kultur itu ialah bahwa pengusaha bisa terhormat bila mereka dapat menjaga martabatnya sebagai pengusaha.

Dari sisi kehidupan Achmad Bakrie di luar bisnis yang langsung diketahui Soedarpo adalah ketika membantu perbaikan gedung sekolah TRISULA, Jakarta. Sebagai orang tua murid, Soedarpo mengusulkan agar orang tua yang mampu bersedia mengeluarkan dana. “Pak Achmad Bakrie menyumbang, waduh, besar sekali. Bagi saya kepeduliannya ini (menunjuk hati),” ungkapnya sembari menggeleng-gelengkan kepala.

Apa artinya itu? “Dilihat dari ajaran agama Islam itu amalnya dan dalam kehidupan masyarakat, itu adalah kepekaan sosial.” Kalau berhitung bisnis, ujarinya lagi, tak perlu berpayah-payah menyumbang sebesar itu. Sebab, uang sekolah dan uang pembangunan setiap anak didik sudah dibebankan pada orang tua murid. “Coba cari tipe orang seperti itu, susah!” tuturnya sambil membentangkan kedua tangannya.

Tatkala terbetik berita Achmad Bakrie telah meninggal dunia, banyak kalangan pemerintah, pejabat militer, dan dari kolega sesama pengusaha menaruh simpati sedalam-dalamnya dengan menyempatkan diri ke rumahnya di Simpruk, Kebayoran Baru. “Itu kita harus ikut berbangga, bahwa pemerintah dan politisi bisa me-*register* anak putra Indonesia yang telah

mengukir karya pada tempatnya sendiri dalam dunia usaha. Dan, saya memilih kata-kata ini bukan mengandung politis,” katanya.

Lagi pula, lanjutnya, rasa simpati dan sikap respek tersebut sekaligus menunjukkan bahwa peranan dunia usaha (swasta) dalam setiap Repelita semakin besar kontribusinya. Sekarang ini bahkan sektor swasta memberi andil besar dalam mempercepat (akselerasi) pembangunan.

Dalam bagian akhir perbincangan, Soedarpo Sastrosatomo menaruh harapan, agar buku ini menekankan keteladanan Achmad Bakrie sebagai cemeti bagi sesama pengusaha pribumi lainnya.

## Bakrie Mitra Latih Tanding

*Perbincangan Soemitro Djojohadikoesoemo*

Postur boleh kecil ibarat cabe rawit, Prof. Dr. Soemitro Djojohadikoesoemo (75) terkenal pedas bila mengeluarkan jurus-jurus ekonominya. Bicara *gambang* dan *blak-blakan* sudah seperti “*trade mark*” putra Banyumas ini. Baik ketika malang-melintang di berbagai lembaga pemerintahan Kabinet Natsir dan hingga Kabinet Pembangunan I dan II maupun di dunia pendidikan dan ketika menjadi “orang swasta”, hingga kini dia memang tidak pernah berubah. Belum apa-apa, di awal perbincangannya, Soemitro sudah mengeluarkan kritikan pedas.

“Pengusaha sekarang *gini* saja (menjentikkan ujung kuku) sudah mengeluh. Nah, seharusnya mereka mengambil contoh dari Achmad Bakrie... tabah, ulet, dan tahan dalam setiap gelombang pasang surut,” ujarnya sembari menyelipkan sebatang rokok putih di sudut bibirnya. Agaknya cukup beralasan, Bakrie yang dikenalnya bukanlah sekedar pengamatan atau yang diistilahkan “*fly by night*” tetapi kontak langsung - “*sparring partner*”. Layaknya dalam bertinju seorang petinju memerlukan lawan latihan tanding meski “kelas” mereka berlainan - satu pejabat satunya pedagang. Suatu kali ketika Soemitro menjabat Menteri Perdagangan (1968 - 1973) mereka malah benar-benar berlaga di arena layar kaca.

“Ayo kita muncul di teve.”

“Apa sudah dipersiapkan?” tanya Bakrie.

“Tidak, ucapkan apa yang *Jij* setuju dan tidak.”

Berselang beberapa hari usai penayangan itu masyarakat kaget. “*Lho*, Soemitro yang begitu keras sama pengusaha *kok* kelihatan begitu terbuka?” ujar Soemitro menirukan komentar berbagai kalangan. Itu, lanjutnya, apa yang dirintis mereka di media teve sebagai suatu yang bagus, sebab diungkapkan dengan *gambang*, terbuka, terus terang, dan tidak “*yes man*”.

Orang pintar ini mengakui ketika menjadi menteri, dalam menghadapi para pengusaha selalu bersikap keras. Terutama menyangkut keamanan negara, ia tidak pandang bulu. Tanpa tedeng aling-alang Soemitro pernah mengusir seorang *taipan* yang kini berjaya sebagai konglomerat, karena *tauke* itu memasang niat tidak baik

mencoba mempengaruhinya. “Tidak percaya, tanya saja sendiri. Saya tidak takut,” ujar Soemitro dengan nada serius.

Salah satu hal yang dikaguminya dari Achmad Bakrie adalah integritasnya sebagai pengusaha; tercermin pada perilaku, sifat dan tabiatnya dalam menjaga hubungan baik mereka.

“Saya pejabat, dia pedagang. Tapi dia *nggak* pernah *nyuap* saya, *nggak* pernah. Dan saya memang tidak pernah mengharapkan sepeser pun. *Nggak* pernah dia menawarkan ini, itu. *Nggak* pernah minta fasilitas,” ungkap Soemitro sambil menggerakkan kepala dan telapak tangannya bersamaan. Integritas itu, lanjutnya, mencerminkan rasa persahabatannya yang tinggi. *He had never abuse our friendship*. Orang yang mempunyai integritas seperti itu jarang sekali ditemukan.

“Ciri-cirinya tekun, ulet, tabah dan berintegritas dalam arti dia mempunyai pendirian yang dijiwai semangat patriot. Itu bukti nyata dari saya yang masih hidup sejak zaman paling sulit masa revolusi dulu,” ujar Soemitro. Setiap kali berjumpa, mereka berdiskusi, berdebat dan saling menghargai perbedaan pendapat. Kapasitas penguasa-pengusaha yang menarik dirasakan mereka berdua menurut Soemitro karena adanya keikhlasan tidak saling menyulitkan posisi masing-masing.

“Belum pernah dia menyalahgunakan, tidak pernah dia minta rahasia-rahasia negara, mencari keuntungan misalnya soal devaluasi. Padahal sayalah yang paling tahu masalah itu dulu,” ujarnya sambil menghisap rokok dalam-dalam.

Salah satu kelebihan Achmad Bakrie menurut Soemitro adalah bahwa Bakrie membuktikan mampu hidup dalam keadaan sulit, terus bertahan tanpa mengorbankan martabat integritasnya sebagai pengusaha.

“Buktinya selama 40 tahun lebih dalam keadaan pasang surut dia teruuus bertahan, yang lain-lain wah... *nggak* tahu ke-mana!” soal kredibilitas Achmad Bakrie sebagai pengusaha nasional, Soemitro berujar: “*Ngurus* lada, orang lain *nggak* kena. Diserahkan sama Bakrie, bereees,” ucapnya terkekeh-kekeh.

“Dia menguasai bahasa Belanda dan Inggris dengan baik. Jadi dia benar-benar *self made man* yang selalu saya hormati,” selama 40 tahun Soemitro berhubungan, Achmad Bakrie yang hanya berpendidikan SD tidak mempunyai kompleks rendah diri karena

pendidikan.

Dan itu karena “*self made man*” nya. “Menurut saya itu jauh lebih penting daripada gelar apapun, sarjana atau PhD (dokter).” Begitulah sedikit pembicaraan Soemitro atau “Mas Tjum” kalau Achmad Bakrie menyapanya. Besan Presiden Soeharto ini memang gesit dan cekatan. Di media massa suatu kali bulan Oktober 1991 dia diberitakan berlari *ngibrit* meninggalkan para wartawan yang “kecolongan” kalah cepat dengannya.

Soal kegesitannya pun terulang ketika tim penyusun buku ini akan menemuinya di kantornya, PT Indoconsult. Waktu itu aliran listrik terputus di kantornya. Seketika disepakati pembicaraan dialihkan di rumahnya. Lantas ekonom senior ini “menghilang” bersama mobil berlogo tanduk, sementara kami menyusul dengan kendaraan jauh lebih canggih. Apa yang terjadi? Pak Mitro lebih dulu tiba dan dari dalam rumah sedikit berlari membukakan pintu depan. Tentu saja di sini lampu dan penyejuk ruangan bekerja dengan baik.

## Besar, Dulu dan Kini

*Perbincangan Soesilo Soedarman*

Ada kalanya sukses dapat diraih karena bakat, meskipun dengan pendidikan (formal) terbatas. Bila bakat dikembangkan terus-menerus, maka pekerjaan yang digeluti bisa mencapai hasil maksimal. Ada juga sukses diraih seseorang karena dukungan pendidikan yang cukup. Kendati ia sebelumnya tak memiliki bakat. Faktor alamiah (bakat) dan faktor pendidikan (artifisial) sama-sama berpeluang untuk dipakai meraih prestasi. Dan, ada pula - meskipun tidak banyak - keberhasilan dicapai dengan kombinasi bakat dan pendidikan. Agaknya fenomena inilah yang terlihat pada eksistensi Bakrie & Brothers. Artinya, bakat besar Bakrie tua ditopang penerusnya dengan pendidikan yang cukup.

Penilaian ini datang dari Menparpostel Soesilo Soedarman (64), ketika memberi gambaran umum tentang kemampuan Kelompok Usaha Bakrie bertahan hingga kini. Lalu, gambaran lebih khusus adalah bahwa keberhasilan itu dilandasi unsur kepribadian. Baik dalam artian individu, keluarga maupun kepribadian bangsa.

Meskipun mantan Duta Besar RI di Amerika Serikat ini lebih banyak mengetahui dari mertuanya - Raden Haji Moehammad Mangoendiprodjo - tetapi bukan berarti ia tidak memiliki kenangan khusus pada Achmad Bakrie. Alkisah Letnan Satu Soesilo Soedarman, di tahun 1952 akan mengikuti pendidikan kaveleri selama satu tahun di Negeri Belanda. Mendengar menantu terpilih mengikuti tugas belajar di negara kincir angin itu, tak pelak lagi mertuanya bangga bercampur haru.

Raden Haji Moehammad Mangoendiprodjo, yang waktu itu menjabat sebagai Residen Lampung, secara spontan memberitahukan berita baik ini pada sahabat dekatnya - Achmad Bakrie di Lampung. Achmad Bakrie pun ikut senang atas keberhasilan menantu sahabatnya itu dan meminta agar menantu Residen Lampung itu menyempatkan diri datang ke kantornya. "Mertuamu bilang sama aku, bahwa kau akan berangkat ke Negeri Belanda. Saya bikinkan jas ya?" kenang Letjen (Purn.) Soesilo Soedarman.

Sebuah jas berwarna gelap selesai sudah. Sebagai perwira remaja ia tampak gembira dan *surprise* atas tanda mata dari sahabat

mertuanya itu. “Itu *kan* tahun 1952, mana ada perwira (remaja) yang punya jas,” ungkapnya tertawa panjang.

Mengenal sepintas saja, tetapi dari sikap, tutur kata dan semangat Achmad Bakrie, menteri ini menangkap kesan bahwa Bakrie tua memiliki kepribadian yang konsisten. “Cerita yang saya dengar dari mertua, bahwa beliau adalah pengusaha langka,” kata menteri yang murah senyum ini.

Tahun 1952 itu ia melihat sendiri Bakrie & Brothers sudah besar. Terlihat di tepi jalan lintas Sumatera terpampang tulisan Bakrie & Brothers, NV pada sebuah bangunan besar berbentuk gudang. “Sebagai anak muda, dalam hati saya berkata, hebat benar ya? Katanya. Ketika itu pengusaha yang tampak maju antara lain Hasjim Ning dan T.D. Pardede.

Pengusaha yang berhasil menurunkan bakat besar sang ayah dengan perpaduan bakat dan pendidikan anak seperti Bakrie & Brothers ini boleh dikatakan istimewa. Tempaan alami dan artifisial melalui proses tempaan sejak usia dini, merupakan “kata kunci,” mengapa misalnya estafet berlangsung nyaris tanpa hambatan teknis. Substansi “kata kunci” itu agaknya diperkuat dengan penyatuan visi kepribadian diri, kepribadian keluarga dan kepribadian bangsa.

Tatkala bertugas di Amerika Serikat, dulu, Soesilo Soedarman melihat sendiri pelanjut generasi **Henry Ford** sedang memasang ban di Detroit, pabrik mobil Ford itu. Melalui proses penempatan dari bawah seperti diperlihatkan Ford itu, menurut Soesilo juga terjadi di Bakrie: generasi pelanjut tak hendak menerima “tahta” tanpa keringat - *windfall profit* - dan sang ayah mewariskan watak kerja kerasnya dengan membawa mereka sejak kecil ke lokasi perusahaan. Kondisi obyektif semacam ini pun mudah ditemukan pada pengusaha keturunan Cina di Indonesia. Hidup keras, hemat dan disiplin membuat mereka senantiasa menghargai jerih payah sendiri. Bahkan tidak jarang makanan yang dikonsumsi ke dalam tubuh, jauh dari standar rata-rata orang di sekeliling mereka.

“Harus ada motivasi dari dalam hingga seseorang bisa bertahan. Jadi carilah ketauladanan orang yang telah berhasil,” ujar menteri Soesilo. Bangsa Indonesia perlu bekerja lebih keras seperti Achmad Bakrie yang tak kenal lelah hingga akhir hayatnya, kata Soesilo. Pendek kata, Achmad Bakrie menurutnya adalah tokoh yang

tak hanya pantas dikenang, tapi dicontoh. Terutama menyangkut kemampuannya mengimplementasi ide-ide bisnisnya secara konsisten.



## Tipe Manusia Dinamis

### *Perbincangan Sudomo*

Sesuatu yang seram belum tentu sekaligus menakutkan. Lihat saja Sudomo (65). Walau jabatannya (Menko Polkam) seram, tapi ia sendiri tak terkesan menakutkan. Orang malahan pernah tercengang ketika pedagang asongan ia *rompikan* biar kelihatan lebih manusiawi. Atau bahkan untuk menciptakan komunikasi pada masyarakat luas, petinggi yang lancar berbicara ini tidak segan-segan tampil mendendangkan suaranya di layar teve.

Di “markas”nya, jalan Medan Merdeka Barat, Jakarta, ia mengakui Bakrie sudah seperti keluarga. Karena itu “*ndak* pakai formalitas segala.” Kenyataannya pun memang tidak jauh berbeda. Sudomo agaknya mengenal Achmad Bakrie bukan hanya di permukaan saja. Jalinan persahabatan mereka mengental di lapangan golf Rawamangun, Jakarta, sejak 1968 hingga akrab benar pada 1971. Sudomo ingat persis tahunnya sebab sejak 1971 dia menjabat Ketua Umum olah raga stick itu hingga kini.

Sedikitnya sejak itu mereka bersua dua kali seminggu: juga Roosniah Bakrie, penggemar golf pula, yang selalu datang bersama suaminya. Sudomo menyebut Bakrie sebagai *gain golfer*. Fanatiknya bukan main. Untuk memenangkan pertandingan, Achmad Bakrie tidak tanggung-tanggung mengeluarkan jurus *psywar* pengacau konsentrasi permainan lawan. Tapi Bakrie melancarkan perang urat syaraf itu dengan *sense of humor* menggelitik “nakal” namun tidak jorok. Itulah strategi menang dengan *enjoy*. Rasa humor yang tinggi merupakan salah satu kekuatan dan kelebihan Bakrie, gurau Sudomo. Mantan Menteri Tenaga Kerja ini menilai sukses Bakrie menjadi pengusaha besar terletak pada kemampuan manajemen dan karena ia “bertangan dingin.” Yang terakhir itu anugerah Tuhan, lanjut Sudomo. Di tangan manusia bertangan dingin masalah-masalah yang berat dan *'njlimet'* bisa enteng teratasi. Selain karena faktor pengalaman, tentu saja. “Walaupun orang *pinternya* luar biasa jika tak dikaruniai tangan dingin, wah repot juga... susah.” Tangan dingin menurut Sudomo tidak harus dicampuradukkan dengan faktor *luck*. Keberuntungan toh tidak selalu ada dan sifatnya insidental. Namun tangan dingin Bakrie, sempurna, ditunjang

lagi intuisi dan *feeling* bisnisnya yang tajam.

Kemampuan manajemen tatap muka Bakrie juga amat menonjol, ujar Mantan Pangkajene itu. Pola manajemen ini layak dianalogikan penerapannya pada peleton di kesatuan militer.

Komandan peleton yang selalu berada pada kesatuannya mengetahui persis kapan ia harus di depan, di tengah, di belakang, untuk mendorong dan menggerakkan anak buahnya. Setiap kali turun ke bawah dia dapat mengenal karakter dan kemampuan orang dengan baik.

Lebih lanjut “orang laut” yang juga berhasil di darat ini mengemukakan bahwa inti pola manajemen tatap muka itu sangat tepat tatkala harus mengoperasionalkan strategi itu di lapangan. Di situ berproses *estimate of the situation*, menentukan *courses of action*, menghitung *possible courses*, lalu mengambil keputusan. “Dus pola kepemimpinan tatap muka itu masih diperlukan hingga kini. Terutama karena masyarakat kita masih bersifat paternalistik.” Namun tak semua anutan baik. Misalnya “lihat istri orang yang cantik, eeh kamu jadi istri saya, ya?” Tentu bukan anutan seperti itu yang dimaksudkan, melainkan pemimpin yang dekat dengan bawahannya.

Kepemimpinan administratif masih mengental di Indonesia terutama pada sebagian birokrasi pemerintahan yang semestinya juga tidak mengabaikan kepemimpinan tatap muka. Makin sering pemimpin “turba” kemungkinan sukses misinya pun semakin besar.

“Sebagai pelaku *policy*, Pak Bakrie mudah menyebar ke mana-mana, sebab inti persoalan ada di pemerintahan, di masyarakat dan di jajarannya sendiri. Jadi dia *ndak* canggung atau minder.” Ujar Sudomo. Sebab, lanjutnya, dengan tatap muka itu berarti pula menjalin kontak komunikasi dengan banyak pihak. Tipe Bakrie begitu *mobile*, dinamis dan energik. Pandai menempatkan diri, luas pergaulannya, ramah, tidak sombong, Bakrie pun *self made man*. Sebagai otodidak ia tidak segan-segan mempelajari apa saja. Pendidikan (formal) memang salah satu syarat untuk bisa maju, tetapi tidak selalu menjadi faktor penentu.

Pengalaman Bakrie sebagai pengusaha pastilah kaya. Berbagai macam tantangan ia hadapi dengan tegar. Lihat saja kemampuannya bertahan. Jatuh bangun adalah soal biasa bagi Bakrie. “Malah jatuh-bangunnya itulah suksesnya kini. Sebab ia manusia

dinamis. Wataknya keras. Dan, mana ia mau lari dari masalah,” ujar Sudomo

Faktor kecepatan dan ketepatan bertindak adalah segi kekuatan Bakrie yang lain menurut Sudomo. Misalnya ketika dia masuk ke bidang industri. Padahal industri (pipa baja) waktu itu belum tentu bisa mendatangkan keuntungan. Bahkan bisa menimbulkan malapetaka. Tapi Bakrie jalan saja dengan keputusannya. Dia hadapi apa adanya dengan tetap memperkuat bidang perdagangan umum.

Kepemimpinan Achmad Bakrie di lingkungan perusahaannya membanggakan Sudomo. Ke dalam ia membina dan mengembangkan. Ke masyarakat sekitar ia berbasis. Ke pemerintah ia taat.

Kalau mencari seseorang yang memanunggalkan dirinya dengan masyarakat karena rasa sosialnya, bertanggung jawab, partisipasi sosial dan *sense of belonging*-nya kuat sekali. “Pak Bakrie itu orangnya,” yakin Sudomo. Dalam kapasitasnya sebagai Menteri Tenaga Kerja, ia pernah memberikan penghargaan pada PT. Bakrie & Brothers atas jasa menegakkan Hubungan Industrial Pancasila (HIP). Nugroho I. Purbowinoto (Direktur Administrasi B & B) dan Iesje S. Latief (Manajer Umum B & B) membenarkan: yang diberi penghargaan itu adalah PT. Bakrie Pipe Industries (BPI), Bekasi. Iesje yang telah 18 tahun di Bakrie & Brothers menceritakan kembali betapa antusiasnya karyawan BPI mengelu-elukan ketika Sudomo memberikan motivasi untuk bekerja lebih giat.

Komunikasi dengan bawahannya jalan. Itu karena wataknya, pembawaannya, keterbukaannya. Dan Pak Bakrie enteng melakukan semua itu. Pantas kalau dia dianggap sebagai Bapak. Banyak kalangan mantan pejabat dan pengamat mengatakan Bakrie itu industriwan hebat dan mampu bertahan pada kerajaannya karena *leadership* dan dinamikanya itu. Jadi, simpul Sudomo: “Bukan kultus individu. Tapi beliau itu orang yang dinamis, terbuka, pergaulannya luas, dan *ngomong* apa saja kena. Apalagi *sense humor*-nya itu tinggi sekali.”

Melihat kepeloporan, prakarsa dan pengabdianya, Sudomo menilai wajar bila Achmad Bakrie menerima tanda jasa dari pemerintah, “Coba nanti *dicheck*. Saya kira layak sebagai pengusaha yang berhasil,” ujar Ketua Dewan Tanda Jasa hingga 1993 itu. Keteladanan Achmad Bakrie menurut Sudomo perlu diadopsi para

pengusaha muda sekarang. *Pertama* masalah keterbukaan. *Kedua* kemandirian dengan masyarakat dalam mengisi fungsi sosial, tanggung jawab sosial. *Ketiga* bergaul dengan semua lapisan masyarakat tanpa sikap angkuh. *Keempat*, tidak malu-malu belajar dari kelebihan orang lain.

Ketika sahabatnya itu meninggal. Sudomo berada di Australia mengikuti EXPO. Sepulang dari sana barulah menghubungi Aburizal Bakrie untuk menyatakan simpati tanda ikut berduka-cita. Terbayang di pelupuk matanya masa-masa penuh canda dan deraian tawa sahabatnya. Semua berawal di padang Golf Rawamangun, Jakarta.

## Hari-hari di Keluarga Achmad Bakrie

### *Perbincangan Upik Rasad*

Dakwah bisa terjadi bukan lewat majelis taklim dan yang menyampaikannya pun tak harus berprofesi layaknya ustad. Upaya amal mulia ini kendati tak sempat disaksikan oleh “sang guru”, bagi “si murid” itulah kenangan abadi dan berkesan cukup mendalam di sanubarinya. Begitulah yang dirasakannya, sehingga acapkali butir-butir air matanya berderai membasahi pipi diiringi suara tangis sesenggukan. “Saya memanggilnya abang. Bang Bakrie bolak-balik menyuruh saya salat dan menunaikan haji,” katanya sambil menahan tangis.

Dua hal pokok ajaran Islam itu kini telah diamalkan Upik Rasyad (55) yang sejak 1991 bergelar “*Hajjah*”. Wanita dari *ranah* Minang ini di tengah-tengah keluarga Achmad Bakrie dipanggil “Mpik”. “Sampai anak dan cucunya memanggil saya seperti itu, padahal artinya tidak ada. Mungkin karena dekat dengan nama saya,” ujarnya lagi. Sudah sejak hampir 25 tahun yang lalu ia telah mengenal pasangan Achmad Bakrie, ketika mereka sama-sama mengikuti acara kenegaraan dengan Bung Karno di Istana Negara. Kira-kira 5 tahun sesudah itu melalui Lis Nasution (kakak Ny. Roosniah Bakrie, pen.), yaitu sekitar tahun 1974 Upik benar-benar tidak merasa asing di rumah itu. Bermula, Upik Rasad yang bersuamikan Prof. Dr. H. Syahriar Rasad (mantan dekan Fakultas Kedokteran UI, tutup usia 1989), karena dia bekas pemain nasional olah raga bridge sering bermain kartu dengan keluarga Achmad Bakrie. Menariknya, justru di sela-sela sedang asyik-asyiknya bermain kartu itulah Achmad Bakrie nyaris tanpa pernah luput agar mantan juara ASEAN ini mau mendirikan salat dan naik haji. “Main bridge, remi, atau poker boleh jalan terus, tapi salat jangan ditinggalkan,” ujarnya lirih menirukan ucapan Achmad Bakrie.

Mantan pemain nasional bridge seangkatan antara lain dengan Ny. Suparto, Ny. Euis Gonta, dan Ny. John Syarif ini pun mengatakan, bahwa mereka bermain kartu berpindah-pindah, kalau tidak di rumahnya dulu di Jalan Maluku atau di rumah keluarga Achmad Bakrie di Simpruk. Terkadang, katanya Achmad Bakrie yang menyenangkan olah raga otak ini karena penasaran dengan ber-

canda mengatakan, “Pik, kamu tahu *nggak*, saya tinggalkan uang di kantor milyaran rupiah hanya karena uangmu yang Rp 500.-”

Taruhan kecil itu tidak sampai ke mana-mana, membeli panganan kecil pun tak cukup, “Dimaksudkan biar bermain serius,” katanya. Suaminya, Prof. Rasad, tidak terlalu sering ikut bermain karena banyak kesibukan mengajar dan praktek. Terkadang Aburizal atau Nirwan ikut bermain untuk menggantikan kedua orang tuanya ‘interval’ salat.

“Cal, jadi pelindung tim bridge kita *dong*,”

“Aduh Tante (memegang kening), bagaimana mungkin. Sebab yang paling muda saja pun adalah Tante saya (Upik),” tutur Upik menirukan canda Aburizal.

Dalam beberapa kesempatan, baik sang ayah maupun Aburizal, Nirwan, dan Indra ikut berpartisipasi mendanai tim nasional bridge yang akan berlaga di mancanegara. “Tapi sejak beberapa tahun lalu saya tidak meminta lagi, takut mereka bosan,” tukasnya.

Sekalipun wanita berkacamata ini *urang awak*, bakat datang tak mengalir padanya. Merasa tak berbakat, karena bukan bidangnya, Upik tak hendak bicara bisnis. Namun begitu, ketika terjadi resesi ekonomi 1978, Achmad Bakrie malah masih sempat bergurau kepadanya, Padahal PT. Bakrie & Brothers sempat goyah akibat peristiwa ekonomi dan moneter itu.

“Kamu enak Pik, lihat suamimu kipas-kipas dapat duit (radiologis selalu mengibas-kibaskan foto rontgen, pen.) jadi tak mengenal resesi.”

“Ah, abang bohong, takut uangnya diminta,” mendengar hal itu Achmad Bakrie tertawa terkekeh-kekeh, katanya.

Ketika resesi telah berangsur-angsur reda, suatu kali Achmad Bakrie yang mulai sakit-sakitan menghubungi Mr. Chang rekan bisnis di Singapura untuk menanyakan keadaan bursa di sana.

“Bang, *apaan sih*, sudah sakit masih *ngurusin* bursa.”

“Jangan bilang sama *Sus Roos*, ya? dan kamu tahu *nggak*, ibarat main gitar kalau sudah paham gripnya bukan main nikmatnya bisnis itu.”

“Kalau begitu *ajarin* saya *dong*, bang.”

“Ah, tahi kucing kamu,” ledek Achmad Bakrie.

Keadaan penyakit Achmad Bakrie memburuk saja, jadi be-

lakangan ia hanya bisa duduk di kursi roda. “Pik, kalau lagi sehat makanlah seenaknya. Lihatlah abang ini makan pun sudah susah,” ujarnya pada Upik yang berperawakan kurus tinggi.

Kegemaran Achmad Bakrie akan benda-benda seni, tak ayal lagi di rumahnya di Simpruk banyak tergelar karya seni lukisan, keramik, perabotan, dan patung. Benda yang terakhir ini ada yang unik di mata Upik, karena itu mengusiknya untuk mencari tahu.

“Patung tak berkepala, apa bagusnya.”

“Alah, kamu *nggak* tahu seni *sih*.”

“Apa seninya wanita tanpa kepala?”

“Lelaki, menilai wanita tidak usah lihat kepala, lihat tubuhnya.”

“Kalau orangnya bopeng?”

“Tutup dengan handuk, misalnya. Tahu *nggak*, itu harganya mahal.”

“Bang, gratis pun aku tak mau.”

“Siapa yang mau mengasih?!”

Adalah menurut Upik Rasad, keluarga Achmad Bakrie merupakan keluarga “dunia akhirat,” artinya dunia mereka rebut tetapi akhirat tak dilepas. Peranan Roosniah Bakrie sebagai istri patut diteladani. Achmad Bakrie menceritakan padanya, bahwa istrinya itu istri yang penyabar, baik perangnya, dan imannya kuat. Umpamanya bila membeli sesuatu, yang pertama diingatnya adalah ibu atau kakak Achmad Bakrie, dan kemudian barulah istrinya sendiri. Upik pun menilai demikian, wanita lain mungkin iri atau “*jealous*,” apalagi kalau suami biasanya senang melihat wanita cantik di depan istri.

“Uh si Abang *sih*...,” paling begitu jawabannya, kata Upik.

Faktor kerja sama suami istri dalam mendidik anak sudah tidak diragukan lagi hasilnya, kini. Sang istri lebih banyak memperhatikan pendidikan anak-anaknya, dan “*strict*” dalam masalah uang di luar keperluan sekolah. Pernah diceritakan, begitu sederhana lauk pauk Odi ketika masih kuliah di ITB. Tanpa setahu istrinya, Achmad Bakrie karena iba pada puteri satu-satunya, buru-buru memasukkan belanjaan ke bufet Odi. Puteri semata wayang ini menghargai sama baiknya, antara perhatian ayah dan ibunya dan karena itu dia tidak pernah mempertentangkan perhatian orang tuanya. Suatu kali ketika Odi sudah menikah dengan BS. Kus-

muljono (kini Direktur Utama Nusa Bank), mereka, ayah dan anak berjalan-jalan ke tempat perbelanjaan. Odi kepingin mau beli perhiasan, lalu ayahnya mendekatinya. “Apa *nak*, apa *nak*, ini bagus. Odi mau ambillah, papa bayar.” “Nggak usah pa, Odi *kan* punya duit dari suami.”

Apa yang sekarang ini telah berjalan baik, meskipun Achmad Bakrie telah meninggal, Upik selalu berharap kekompakan antar keluarga tetap dapat terpelihara terus ke cucu dan cicit Achmad Bakrie.

Upik terkesan ketika akan berobat ke Tokyo, Jepang, Achmad Bakrie yang sudah semakin payah keadaannya masih sempat melihat mereka bermain kartu, padahal ia sudah di kursi roda dan kedua tangannya bergeleter, terkulai pada pegangan kursi itu.

“Ho...ho...ho, menang, Upik menang?” kenang Upik pada ucapan Achmad Bakrie, dan ternyata itulah kata-kata yang terakhir didengarnya. Agaknya arti “menang” itu sendiri, kini berarti lain. Upik memenangkan dirinya, salat 5 waktu telah ditunaikannya dengan baik dan ia pun telah bergelar “*Hajjah*”. Kedua ajakan itulah yang kerap didengarnya dari Achmad Bakrie dalam setiap kesempatan bermain kartu.



## Pantang Minta Fasilitas

*Perbincangan Wijarso*

Kemana tangan Achmad Bakrie sering menengadah? Barangkali ke Ibu Roos, misalnya mohon didoakan semoga ia tidak akan pernah minta fasilitas - biasa maupun istimewa - dari pejabat. Bila benar begitu berarti doa Ibu Roos, yang tak lain istrinya sendiri, makbul. Buktinya? Cobalah tanya Ir. Wijarso, mantan pejabat senior Departemen Perindustrian yang kini Staf Ahli Menteri Pertambangan dan Energi.

Bersahabat dengan Achmad Bakrie sejak Ical masih bocah, Wijarso tak sekali pun diminta “jasa baiknya” buat keperluan usaha sahabatnya itu. Padahal sedikit saja mau main *kongkalikong*, apa salahnya membujuk Wijarso untuk memanfaatkan kewenangannya. Misalnya dalam memenangkan tender proyek-proyek industri, atau fasilitas khusus yang lain. *Toh* dulu mereka tetangga, Salat Jum’at dan main golf bersama. Mudah, *kan!*

Achmad Bakrie rupanya termasuk pengusaha yang alergi bergantung pada siapa-siapa. “Bakrie yang saya kenal,” ungkap Wijarso, “tidak suka dan tidak bakal minta fasilitas pejabat.” Meskipun sang pejabat adalah karibnya sendiri semisal Wijarso, yang juga mantan Ketua Dewan Gubernur OPEC itu.

Bahwa setiap *entrepreneur* membutuhkan kemudahan, ya. Achmad Bakrie pun tentu demikian - siapa sih, yang butuh kesulitan? Namun bila sifatnya rekayasa untuk kepentingan tertentu atau sepihak, Achmad Bakrie dipastikan menolak. Sampai-sampai ia pernah dituduh pengecut oleh Yusuf Muda Dalam, lantaran menolak “tawaran” sang Menteri. Ayah sedih sekali waktu itu, konfirmasi Ical.

Ia hanya mau menerima bila fasilitas itu wajar. Ukurannya, antara lain transparan dan semua orang memperoleh secara merata tanpa merugikan siapa-siapa.

Sepanjang riwayat usahanya, Achmad Bakrie telah menunjukkan kemampuannya bertahan. Ia tak mau memaksakan sesuatu, termasuk diversifikasi pada bidang usaha yang lagi “*in*” tanpa perhitungan matang. Ketika teman-temannya pada berlomba ke bisnis mobil, ingat Wijarso, Achmad Bakrie cuma bilang, “Saya tetap di

pipa saja, *deh!*” Itu menunjukkan karakternya yang tak gampang terombang-ambing, konsisten pada pilihan dan keputusan-keputusannya, kata Wijarso lagi.

Di akhir 1950-an Wijarso dipercaya Menteri Perekonomian Khaerul Saleh untuk mengatur penjabatan bisnis. Dengan tujuan membangun ekonomi, pemerintah menyisihkan jutaan dollar buat para pengusaha. Khaerul minta Wijarso membagi dana itu, sekitar USD 50 juta, untuk pengadaan bahan baku industri dan mesin. Para pengusaha lantas diminta mengajukan proposal. Ke meja Wijarso lah tertuju permohonan itu.

Sahabat Achmad Bakrie itu menentukan. “Perindustrian kan saya yang disertai pengaturannya. Jadi ok, si ini dapat, si itu dapat. *Nggak* ada yang disunat, apalagi ditahan-tahan. Pokoknya semua beres dan lancar. Eh, di brankas masih tersisa sejumlah uang,” hingga Wijarso kembali sibuk. “Diapain ini sisa uang? *Wong* semua sudah pada diberi.”

Di benak Wijarso kemudian muncul keberanian. Ah, coba-coba hubungi Achmad Bakrie. Siapa tahu ia mau. Toh ini program pemerintah untuk kemajuan perekonomian bangsa. Wijarso kemudian kontak Hutomo (Tomi). “Bilang sama pak Bakrie ini ada fasilitas dari pemerintah. Bukan istimewa-istimewaan.” Begitu kurang lebih informasi Wijarso. Hutomo, orang dekat Achmad yang kini komisariss Bakrie & Brothers, bersyukur, memperoleh jawaban positif dari boss. Itulah yang dipakai pak Bakrie membuat Union Base alias pipa standar yang pertama di Indonesia, ungkap Wijarso. Meski Wijarso sangat menentukan perindustrian waktu itu, hubungannya dengan Achmad Bakrie sekedar kawan. “Beliau itu,” seingat Wijarso, “amat risih berurusan bisnis dengan kawan. Kami *nggak* pernah, *tuh*.”

Begitu kenyataannya, kerabat karib itu tak pernah punya “perkawanan bisnis.” Padahal mereka, termasuk Tomi dan yang lain-lain, sudah sejak 1959 biasa berkumpul di rumah Achmad Bakrie di Jalan Mataram, tak jauh dari masjid Al-Azhar, Kebayoran, Jakarta. Kebiasaan itu pun ikut pindah ke Simpruk, alamat terakhir Achmad Bakrie. Demikian akrabnya sampai “Kami kadang-kadang lupa, Pak Achmad Bakrie itu seorang pengusaha besar,” ujar Wijarso mengenang sahabatnya.

Karena persahabatan, keluarga mereka pun saling menge-

nal. Setiap lebaran mereka Shalat led bersama. “Kita biasa saling mengunjungi, dan karena itu Ical sampai sekarang memanggil saya Oom. Dimana saja dia memanggil saya Oom. begitu juga anak-anak saya terhadap beliau.”

Beberapa hari sebelum Bakrie wafat, Wijarso tugas ke Jepang. Tahu sahabatnya datang, ia buru-buru menjenguk di rumah sakit di Tokyo. Mereka sempat ngobrol lebih dari satu jam, meski kata-kata Achmad Bakrie sudah sulit dimegerti. “Ketika saya muncul,” Kata Wijarso, “Dia bilang *lu* ganteng amat,” dalam bahasa isyarat.

Pernah ketika Ir. Wijarso baru pindah ke Kebayoran Baru, Achmad Bakrie ikut menemani Wijarso mencari pompa air. Di bulan puasa itu matahari terik benar, namun kami terus saja keluar-masuk toko mencari yang terbaik dari sekian banyak pompa air. Dia lewatkan semua toko hingga Wijarso sendiri tobat. Tampaknya itulah cerminan Achmad Bakrie. Untuknya, untuk sahabatnya, dia akan tetap mencari yang terbaik diantara yang baik.

Kerja keras Achmad Bakrie dalam membangun usahanya tidak karena bantuan pemerintah maupun teman-temannya yang duduk di pemerintahan. Dia memiliki kemauan untuk maju. Pemikirannya juga orisinal. “Sewaktu saya di Migas, itu pak Bakrie punya pemikiran mau bikin pipa (pabrik pipa). Dia butuh bahan data untuk keterangannya. Saya kasihlah karena datanya itu *kan ada*,” tutur *abdi negara* penyandang satu Bintang Gerilya dan tujuh Satya Lencana dari Pemerintah RI ini. Hanya begitu-begitu saja. Ibarat permainan sepak bola, Bakrie itu *fair player*. “Pak Bakrie itu nggak pernah ada gituaaan... main duit dan sebagainyaalah,” kata Wijarso.

Keteguhan Bakrie ini nampak sekali dalam hidup kesehariannya. “Ngeluh *tuh*, *nggak* masuk dalam kamus beliau. Kalaupun mengeluh *nggak* sampai dikeluarkan ke orang lain.” Ia selalu bisa memilah masalah mana yang perlu dibicarakan bersama, dan mana yang hanya pantas diselesaikan sendiri.

Sisi lain dari kehidupan Bakrie ialah periang. “Kalau ada kesempatan dia suka nyanyi lho. Kalau dia joget, dia nyanyi lagu kesayangannya,” kenang Wijarso.

Sifat-sifat humanis dan ketegasan, kedisiplinan serta kekerasannya di bidang usaha, tampaknya merupakan perpaduan

yang melengkapi sosok Achmad Bakrie. Kadang dia keras kadang dia begitu lunak humanis. Banyak orang bilang kepemimpinan Bakrie agak otoriter. Pengalaman dan bakatnya yang begitu tinggi barangkali membentuknya demikian. Dia mendirikan perusahaan dari awal memang sendiri. Kalaupun misalnya terkait dengan Abu Yamin, tapi boleh dikata Bakrie yang menentukan. Selanjutnya ada Hamizar, namun tetap pada akhirnya memunculkan *determinism*. “Dan kalau saat itu dia menerapkan kepemimpinan demikian, itu memang sudah harus begitu. Di samping karena *company*, bukan asosiasi, tak ada tindakan lain yang tepat,” menurut Wijarso.

Perpaduan-perpaduan sifat Bakrie yang demikian, terefleksi juga dalam proses sosialisasi anak-anaknya. Menurut Wijarso, itu sesuatu yang luar biasa. Meski orang tuanya kaya, kontras dengan keadaan ketika pemuda Bakrie masih di Kalianda, toh Ical dan adik-adiknya tak berperilaku aneh-aneh. Wijarso memberikan contoh, ketika suatu hari ia didatangi suami Odi (putri satu-satunya Achmad Bakrie) di kantornya. Mereka datang berdua, tapi yang masuk suami Odi. Ketika Wijarso keluar, “*Lho, kenapa nggak masuk?*” “*Anu, biar saja, Oom, dia selesaiin pekerjaannya. Urusan saya kan cuma ngantar aja,*” jawab Odi.

Itu antara lain refleksi didikan Bakrie yang tertanam kepada anaknya. Mereka tidak dibiasakan memanfaatkan fasilitas seperti hubungan kekerabatan, untuk sesuatu hal yang tidak pada tempatnya.

Saat ini, anak-anak Bakrie di bawah pimpinan Ical sedang meneruskan usaha ayahnya. Sebagai penerus usaha jelas Ical bersaudara memiliki orientasi usaha dan target yang berbeda dengan Bakrie Sang Perintis. Sebab selain kondisi jaman sudah berkembang, *standing point* mereka juga berbeda. Kalau dulu Bakrie dari nol, maka sekarang Ical bersaudara tinggal mengembangkan. “Kalau dulu bapaknya punya mobil dari usahanya, kan wajar kalau Ical bersaudara sekarang punya pesawat terbang, dan saya sudah naik pesawat sampai Eropa malah...” tukas Wijarso bangga.

Seorang sahabat telah tiada. Betul tak ada fasilitas istimewa yang digunakan, selain kemandiriannya. Ia pun menghadap Tuhan-nya sendirian...

## Bakrie: Memberi Spirit Belajar

*Perbincangan Z.A. Samil dan Suprapti Samil*

Tradisi pendidikan bagi keluarga Samil ini sudah membumi, di kala Indonesia masih dalam kegelapan. Dua nama di atas adalah bersaudara kandung, anak Drh. Samil berasal dari Lampung.

Adalah menarik, bahwa dua bersaudara ini memiliki hubungan spesifik dengan almarhum Achmad Bakrie, ketika keduanya merantau ke pulau Jawa untuk meneruskan pendidikan. Keterlibatan hubungan emosional begitu intens sudah berlangsung lama, tatkala Drh. Samil (sang ayah keduanya) ikut melancarkan *entrepreneur* Achmad Bakrie di Lampung. Dua relasi berjenjang antara Achmad Bakrie yakni dengan Samil senior dan Samil yunior. Tetapi dalam konteks ini hubungan yang terakhir lebih difokuskan untuk “membuktikan” ketepatan judul di atas.

Anak-anak Drh. Samil bersekolah di pulau Jawa. Mereka menuntut ilmu di rantau orang dengan tekad yang kuat. Di pulau Jawa mereka memiliki anggota keluarga dan banyak keluarga sesama perantau dari Lampung. Di antara keluarga mereka adalah Dr. Ramelan (paman dari pihak ibu) dan dari kerabat serantau di antaranya Alamsjah Ratuperwiranegara dan Achmad Bakrie. Tradisi saling membantu termasuk kuat dalam kebiasaan masyarakat Lampung, bahkan dikenal istilah kegotongroyongan antar kerabat, *menyanak warei carem ragem*, dalam hubungan yang lebih luas. Adat kebiasaan saling membantu walau tanpa hubungan darah pun merupakan kebiasaan turun temurun masyarakat Lampung. Adakalanya dalam relasi hubungan itu melebihi hubungan darah (persaudaraan).

Pengalaman dan kenangan yang paling dramatis pernah dialami Prof. Dr. Suprapti Samil. Waktu itu tahun 1948 ia bersekolah di Klaten mendengar berita ayahandanya Drh. Samil meninggal dunia. Satu-satunya wanita dari beberapa saudara lelaki diputuskan ia yang berangkat ke Lampung. Tidak mudah waktu itu melakukan perjalanan jauh, terlebih-lebih lagi menyeberangi pulau Jawa menuju Sumatera (Lampung).

Dengan penuh perjuangan dan kendala, Suprapti bisa masuk ke Jakarta. Satu terlampaui sudah, kesulitan lain menghadang

untuk menuju Lampung. Sesampainya di Jakarta ia menghubungi keluarga Dasaad (pengusaha kaya, juga asal Lampung). Dari keluarga inilah ia mendapat petunjuk untuk menghubungi Achmad Bakrie.

Achmad Bakrie akhirnya bisa mengakali meloloskannya dengan perahu dari pelabuhan Pasar Ikan, Jakarta. Dengan bekal secukupnya dan perjuangan, Suprpti diselundupkan dalam peti oleh Achmad Bakrie dan malam harinya perahu baru berangkat. Tidak bisa lain, itulah yang paling memungkinkan!

“Saya jadi dokter beliau datang. Pada saat pengukuhan menjadi profesor beliau pun datang,” ucap Prof. Suprpti (67) di ruang kerjanya, RSCM Jakarta. Ketua Tim Etika Rumah Sakit Dr. Tjipto Mangunkusumo ini terkesan amat mendalam pada dukungan moril dan materil masa-masa ia belajar di Klaten dan Jakarta. Selalu ia katakan pada Achmad Bakrie, bahwa keberhasilannya menjadi dokter karena Achmad Bakrie. “Ah tidak, jangan begitu,” ujar Prof. R.S. Samil menirukan Achmad Bakrie. Dulu, Achmad Bakrie selalu mendorong untuk kemajuan pendidikan. Satu hal yang terus diingat Prof. Samil adalah ilmu merupakan modal, kemudian uang. “Bila harus memilih, maka ilmulah yang diutamakan. Walaupun sederhana penyampaianya, tapi cukup dalam maknanya,” kata profesor ini pula. Ada lima bersaudara keluarga Samil yang bersekolah di Yogyakarta dan Klaten, di antaranya beberapa orang masih duduk di sekolah lanjutan sambil bergabung di Tentara Pelajar (TP). “Waktu itu Pak Bakrie memperhatikan betul nasib kami,” ungkapnya menceritakan dukungan dana bulanan tambahan dari Achmad Bakrie. Achmad Bakrie adalah satu dari beberapa orang yang *sukarela* membantu meringankan biaya hidup mereka.

Tatkala menetap di Jakarta, Achmad Bakrie menyempatkan bertandang pada orang tua perempuan Prof. Samil, terutama kunjungan lebaran. “Tidak ada hubungan darah, beliau lebih dari saudara,” ucapnya.

Kalau sang adik lebih tenang dan datar, tidak demikian dengan Z.A. Samil yang lugas dan menggelegar bila tertawa. Berbeda usia enam tahun dengan Achmad Bakrie, tetapi bila keduanya bertemu, ramailah suasana.

Suatu kali mantan diplomat ini mengunjungi sahabatnya di Simpruk. Hari itu hujan deras, klakson dibunyikan keras-keras, tidak ada tanda-tanda pintu akan dibuka. Lama menunggu, hujan

sedikit reda, baru penjaga membukanya.

“Rumah bagus begini, kok nggak ada bel.”

“Kan ada penjaga di luar, teriak dong!”

“Buktinya saya terpaksa parkir lama di luar.”

Kali yang lain interior rumah penuh ukir-ukiran terkesan mencolok dipandang mata. Didebat lagi oleh Z.A. Samil dan lagi-lagi ramai saling mempertahankan pendapat. Belakangan, sewaktu berkunjung ke sana, bel sudah ada dan ukiran ditata kembali. Sering dalam perjumpaan, mereka berdiskusi panjang lebar. “Cuma karena ia disiplin, sedang enak-enaknya *ngobrol*, saya lantas ditinggal. Cerita pun terputus,” ucapnya tertawa panjang.

Bekerja di Departemen Luar Negeri, tidak menjadi halangan untuk “mengejar” Zainal Arifin Samil untuk lagi-lagi “berkelahi.” Tetapi pernah suatu kali, ketika ditempatkan di Jerman (KBRI Bonn), ia sedang sakit pusing kepala. Apa akal? Achmad Bakrie mengajaknya keluar jalan-jalan. Mereka main *gambling* dengan modal DM 500, buat obat pusing. Uang bukannya habis, malah mereka menang DM3000, dan pulang ke apartemen dengan tertawa sepanjang jalan. Di Paris juga mereka punya kenangan. Di suatu toko mereka bermaksud membeli makanan diet tapi pelayan lambat. Lalu serta merta Nung (panggilan kecil Samil) menegur keras pelayan itu. “Nung, kamu *kan* diplomat?” ujar Bakrie mengingatkan sahabatnya itu. Ia pun tersipu malu, atas koreksi rekan lamanya itu.

Mantan Duta Besar di Irak dan Vietnam ini sering dikagetkan karena tiba-tiba Achmad Bakrie muncul di tempat tugasnya. Ketika ditempatkan di Vietnam, Achmad Bakrie ikut mengantar-kannya ke bandara. “Tolong lihat-lihat pasaran pipa di Teluk, ya,” ungkap Zainal tentang pesan temannya ketika ia hendak menuju posnya di Baghdad Irak.

Sejak dulu Achmad Bakrie pemberani dan menghadapi resiko dengan tenang. Walaupun berhadapan dengan kontrolir Belanda, ia misalnya menerobos Kotabumi (Lampung Utara) memasarkan dagangan hasil buminya. Seingat Z.A.Samil, Abuyamin (abang Achmad Bakrie) lebih dahulu berusaha. Di tahun 1938 itu abangnya memiliki gudang kopi dan lada, sedangkan Achmad Bakrie bekerja di sebuah Apotek. “Tapi tegasnya minta ampun,” tuturnya menilai pembawaan Achmad Bakrie. Pada tahun 1941 Z.A.Samil bekerja sebagai pegawai pamong praja di Kotabumi. Sua-

tu hari Achmad Bakrie mengunjunginya. Ia betapa perlunya pendidikan, berfalsafah dan mengeluarkan macam-macam ungkapan tentang nikmatnya memiliki kesempatan belajar.

Tahun 1950 Z.A. Samil meneruskan pelajaran ke Fakultas Hukum UI Jakarta sambil bekerja mendapatkan tambahan dana sekolah. Saat itu Achmad Bakrie bertemu kembali dengannya dan memberi dukungan moril dan materil. Tetapi dia meminta Samil untuk tidak menceritakan pada orang lain. “Masa itu ia mulai sukses, rumahnya berkarpet,” kenangnya.

Satu sukses di dunia pemerintahan, satunya sukses di dunia usaha. Pernah Z.A. Samil mengirim baju pada Achmad Bakrie ketika bertugas di luar negeri. Dan ia menerimanya dengan rasa terharu. Mereka bertemu, “berkelahi,” dan saling mencari. Ketika Achmad Bakrie meninggal, Zainal tak kuasa untuk datang, karena begitu mendalam hubungan batin mereka. Ia surat belasungkawa.

“Saya yakin ia tidak menyadari dirinya sebagai manusia yang luar biasa,” ungkap Zainal terharu.



## Sejemput Kenangan pada Achmad Bakrie

*Perbincangan H.R. Isa Danubrata, Kuntoadji, Ny. Syarif Thayeb, RM. Poedjas Santoso, Tjokropranolo*

“Bang Nolly” adalah nama yang pernah akrab ketika Tjokropranolo (68) menjadi guberur DKI Jakarta (1977-1982). Sebelumnya telah mengenal Achmad Bakrie dalam peresmian sebuah pabrik pipa baja milik Bakrie & Brothers di Jakarta. Menjadi akrab pada saat menjadi orang nomor satu di Pemda DKI Jakarta. Jabatannya sebagai gubernur, mau tidak mau, ia ikut membina dunia usaha di Jakarta, masalah ketenagakerjaan, Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) dan serangkaian kebijakan daerah lainnya. Dan lebih akrab lagi justru ketika usai jabatan kepamongan ini.

“Beliau itu tidak memandang saya sebagai Gubernur, tetapi sudah menganggap kawan. Inilah sebabnya ketika tidak menjadi Gubernur, saya tetap diundang dalam acara terbatas seperti ulang tahun beliau, acara keluarga mengawinkan anak, atau peresmian pabrik lainnya sampai sekarang ini,” kata Letnan Jenderal Purnawirawan ini. Menurut penilaiannya sikap menghargai dan tutur kata Achmad Bakrie adalah khas dan pantaslah orang menaruh hormat padanya. Lalu, kiprah Achmad Bakrie yang berhasil dari bawah dalam melakukan usahanya dengan benar berarti ikut menjunjung tinggi derajat bangsa Indonesia.

Pada generasi pelanjut, pria kelahiran Temanggung, Jawa Tengah ini, menilai bahwa Bakrie yunior memiliki muatan yang hampir sama dengan Bakrie senior. Misalnya, dalam pergaulan pada masyarakat luas. Juga kesantunan menghormati orang pada proporsi yang wajar. Dalam kiat-kiat bisnis juga banyak kesamaan, misalnya dapat dipercaya dan berperan aktif dalam membina dunia usaha di Indonesia. Lalu, di bidang sosial kemasyarakatan pada penerus Bakrie tua terutama dalam bidang agama, pendidikan dan olah raga juga menampakkan perhatian yang sama.

Suatu kali dua pasang suami istri Prof. Dr. Syarif Thayeb dan Achmad Bakrie mengunjungi Nirwana Super Club di Hotel Indonesia. Di sana banyak pasangan suami istri berdansa dan tidak ketinggalan dua keluarga ini. Salah satu pasangan di antara pengunjung itu menarik perhatian Ny. Syarif Thayeb, bahwa meski-

pun istri tamu terdapat cacat di bagian anggota tubuh, namun sang suami tampak tidak minder berdansa bersama istrinya .

“Saya salut si suami tidak *rikuh*, Pak Bakrie”

“Itu *kan* wajar. Andaikan istri saya begitu, saya tetap membawanya. Sebab waktu kawinnya dulu *kan* tidak cacat”.

Meskipun diucapkan tidak dalam kondisi obyektif, tetapi itu cukup menggambarkan pendirian atau sikap Achmad Bakrie, kata istri almarhum mantan Mendikbud ini.

Ketika almarhum Achmad Bakrie di rawat di R.S. Sumber Waras dan akan diterbangkan ke Tokyo, mereka iba melihat kondisinya yang sukar berkomunikasi lagi. Waktu itu almarhum Sjarif Thayeb (meninggal tahun 1989) membisikkan sesuatu ke telinga Achmad Bakrie. “Kalau pulang dari Tokyo, Anda saya minta ber-ceramah di Universitas saya”, ujar ibu asal Jawa Tengah ini menirukan ucapan suaminya, dulu tahun 1988. Universitas yang dimaksud adalah Dharma Persada, lembaga pendidikan tinggi didirikan alumni Jepang, dimana Dr. Sjarif Thayeb adalah Rektornya waktu itu.

Suami sama-sama telah tiada, tetapi antara istri masih tetap saling berkunjung. Ketika Nirwan Bakrie dan Indra Bakrie naik haji, mereka menyempatkan menelepon ibunya dari tanah suci.

Bibit baik melahirkan generasi yang baik pula. “Demikian hendaknya pada generasi-generasi mendatang,” ucap ibu ini pula.

Dua dari jajaran pemerintah mengenang Achmad Bakrie sebagai sosok pengusaha dengan integritas andal. Ir. Kuntoadji mantan Direktur Utama Bapindo yang ikut membina pengembangan sektor industri baja Bakrie & Brothers menilai wajar mengagulkan pinjaman bank karena penyelesaian kredit selalu dengan tepat waktu.

H.R. Isa Danubrata yang ikut mengarsiteki kebijakan pemerintah di bidang ekspor kopi dan lada bersama mantan Menteri Perdagangan Prof. Soemitro, mengenang Achmad Bakrie sebagai figur berintegritas luar-dalam-tinggi. Faktor komunikasi adalah kata kunci keberhasilan Achmad Bakrie. “Beliau tidak hanya hangat dalam urusan kantor, melainkan juga di luar kantor,” katanya. Bahkan kekayaan nuansa “*human interest*” banyak dipelajari, lelaki kelahiran Bogor 61 tahun lalu ini.

“Beliau boleh disebut orang kontinental,” ujar R.M. Poedjas Santoso (62). Ayah empat anak yang beristrikan wanita Filipina

ini tidak berlebihan agaknya mengungkapkan figur kepriawaian Achmad Bakrie. Tinggal di Negara Paman Sam selama 30 tahun dan bekerja di Konsulat Jenderal RI (KJRI) New York, malah merasa aneh akan keluasan pengetahuan Achmad Bakrie yang ia panggil “abang.”

Sebab, lanjutnya, hanya sekali-sekali berkunjung begitu banyak hal yang diketahuinya tentang Amerika. “Kesetiakawanannya kuat,” ujar pria awet muda ini lagi, ketika ia berkali-kali ditawari untuk bekerja di Kelompok Usaha Bakrie. Padahal waktu itu terjadi pada tahun 1968. Mungkin karena kesetiakawanan pula membuatnya memilih bertahan di New York.

## **Pengusaha Bersahaja**

*Perbincangan Charles T. Graham*

Menghormati sahabat rupanya bisa memicu lahirnya kemampuan baru. Setidaknya bagi Charlie Graham, mitra industri pipa Bakrie, orang Inggris yang kini menetap di Australia itu. Mengaku bukan penulis, *features*-nya tentang almarhum Achmad Bakrie (di bagian lain memoar ini) sulit disebut karya sambilan. Ia kerja ekstra keras, sepenuh hati, agar tulisannya itu benar-benar berkualifikasi “mengenang kepergian sahabat.”

Didasari sejumlah pengalaman empirik sejak pertama kali ketemu Achmad Bakrie, *toh* dalam tulisan itu “Saya tidak kuasa menahan pengaruh subyektivitas,” ujarnya dengan pandangan lurus. Seakan-akan waktu menulis itu Achmad Bakrie sedang ada di depannya. Graham terbilang “bule” sahabat kental Achmad Bakrie, meski ia bukan orang asing pertama berbisnis dengannya.

Seperti juga pemilik modal dari negara lain, Graham ke Indonesia untuk tujuan bisnis. Ia ditugasi perusahaannya di Australia, sebuah industri pipa, mencari peluang investasi.: “Cari dan kenalilah perusahaan mana di Asia Tenggara yang paling layak diajak *joint-venture*.” Begitu kurang lebih bunyi sang tugas. Jadi, bisa saja di Thailand, Malaysia, Philipina, atau Singapura.

Tapi ia merekomendasikan Indonesia. Alasannya: “Secara politik Indonesia lebih stabil, dan itu mendukung stabilitas ekono-

mi.” Menurutnnya, ekonomi Indonesia waktu itu tidak melompat, tapi juga tidak lamban.

Lantas mengapa pilih Bakrie? Dari begitu banyak pertimbangan dan fakta, “Saya simpulkan industri pipa milik Bakrie paling menarik.” Seingat Graham, waktu itu sudah berdiri setidaknya tiga pabrik pipa. Satu Dutch-based di Bandung, sisanya di Jakarta. Dan ia mengaku “menginteli” ketiganya. Rupanya, pilihannya jatuh ke Bakrie karena kendati diameternya baru sekitar tiga inchi, “Pipa baja produk Bakrie lebih tebal.” Pantas di benaknya muncul bisikan, Bakrie ini pasti berorientasi kualitas dan jangka panjang. *Kan* hal-hal seperti itu menyandang fungsi *public image* yang, katakanlah positif bagi industri, kilah Graham.

Namun ketika Graham menemui di kantornya, waktu itu masih di Jalan Asemka, Jakarta Barat, pemilik ternyata kurang berselera. Entah strategi atau taktik. Yang pasti, “Tawaran *joint-venture* saya ditanggapi dingin.”

Jadi, tentu saja Graham tidak menyerah. Pikir-pikir, barangkali ia datang bukan pada saat yang tepat. Kemudian ia datang lagi ke Asemka. Kali ini optimis. Sebab, waktu itu Achmad Bakrie sesekali memakai istilah “kita.” Suasana pun lebih santai. Malah Graham *surprise* ketika Achmad Bakrie, dengan bahasa Inggris yang begitu fasih, tiba-tiba melucu. “Charlie,” katanya, “Belum saling kenal *kok* kita sudah *pengen* buka-bukaan pakaian segala.” Mereka akhirnya tak kuasa menahan tawa, terpingkal-pingkal. Belum puas, Achmad Bakrie pun membacakan, sebagian ada yang dihafalnya, beberapa puisi klasik Belanda “Saya sendiri tak tahu artinya,” kata Graham sambil terbahak-bahak.

Pulang dari “pertunjukan baca puisi” itu Graham mengaku diam-diam kagum. Padahal tadinya ia pikir pengetahuan umum Achmad Bakrie tak seberapa luas.

Mereka akhirnya sepakat *joint-venture*. Segala sesuatu didiskusikan, lewat *meeting* demi *meeting*, secara terbuka dan habis-habisan. Begitu terbukanya hingga “Pak Bakrie menunjukkan betapa sederhananya manajemen keuangan beliau.” Itu sebabnya Graham tahap demi tahap menjelaskan model manajemen keuangan “*By examples*. Termasuk apa itu budget, bagaimana menyusun *cash flow*,” kenang Graham lagi.

Singkat cerita, perusahaan *joint-venture* terbentuk. Itulah dia

Bakrie Tubemakers, yang aspek managerialnya, *policynya*, berada di tangan Bakrie sejak semula.

Hubungan pribadi Bakrie-Graham dekat. Malah amat kenal. Juga dengan Ibu Bakrie, Ical, Ibu Tatty, dan sejumlah anggota keluarga Bakrie yang lain. Sejauh menyangkut industri, “Hubungan kami *business-based* sifatnya,” sambil mengaku mereka bisa menciptakan hubungan nonbisnis. Persaudaraan atau kekeluargaan. “Seperti suasana ketika Pak Bakrie berpuisi, melampiaskan humornya. Atau tatkala saya dan istri menginap di villa beliau.”

Di mata Graham, antara Achmad Bakrie dan pelanjutnya, khususnya dalam hal *relationship* itu, nyaris tanpa beda. Hanya ia harus tahu diri, “Pak Ical kini tentu jauh lebih sibuk. Perusahaan terus berkembang. Relasi bertambah. Karyawan pun begitu. Jadi wajar bila kemudian Pak Ical kian berkurang kesempatan non-bisnis *relationship*-nya,” duganya.

Tapi pada dasarnya kedua orang itu punya *human appreciation* yang tinggi dan tulus. “Sulit saya bantah itu. Itulah kenapa saya dan istri tak sungkan-sungkan berkunjung ke rumah pak Bakrie di Simpruk, misalnya. Malah urusan-urusan industri pipa dan bisnis lainnya terkadang kami konfirmasikan di Simpruk,” ujarnya menengang.

Ketika Pak Bakrie sudah pensiun pun, Graham tetap rajin mengunjunginya. Apalagi tatkala ia sakit. Graham ingat betul, suatu hari ia harus ke Hong Kong untuk urusan bisnis. Sebelum berangkat ia merasa wajib ke Simpruk dulu. Achmad Bakrie waktu itu sudah terbaring. “Lemah. Bicaranya pun telah tak begitu jelas, walaupun sorot matanya terus memancarkan vitalitas,” kenangnya.

Graham kemudian ke Hong Kong dengan istri. Tentu saja “Saya mengharap kesembuhan beliau.” Tapi kunjungan ke Simpruk itu rupanya pertemuan terakhir mereka. Begitu dengar berita duka, “Besok paginya saya dan istri bertolak ke Jakarta, bergabung dengan para pengantar keberangkatan almarhum. Padahal urusan di Hong Kong belum tuntas.”

Namun mungkin berbeda dengan perasaan orang lain, buat Graham, “Kematian itu *is a good thing for him.*” Lho? Sebab “Saya saksikan sendiri derita fisiknya.” Dan di balik derita itu rupanya, “Tersimpan beban non-fisik, yang bagi orang sekaliber Pak Bakrie, justru beban itu lebih pedih.” Apa itu? Tak lain dari panggilan hati

dan pikirannya untuk terus melakukan sesuatu. Dorongan untuk berbuat apa saja yang berguna buat orang lain. Mungkin untuk perusahaan dan koleganya. Untuk istri dan anak-anaknya. Barangkali juga untuk cucu-cucunya, ungkap Graham terharu.

Dugaannya didasarkan pada konfirmasi Bakrie yang mirip “*wishes*.” “Di pembaringannya, pada pertemuan terakhir tadi, dengan suara berat ia bilang ingin menyaksikan dua hal: kesempurnaan pabrik pipa dan terbitnya matahari tahun 2000.

Maka, lewat mata dan komitmen para pelanjutnya, keinginan-keinginan itu *toh* pada akhirnya barangkali bakal terwujud. “amanat” Bakrie itu tampaknya lebih bermakna simbolik. Pabrik pipa mengungkapkan perlunya pembesaran perhatian di sektor industri, terutama memasuki abad ke 21.

Pendapat Graham juga begitu. “Sebab setahu saya, Pak Bakrie memang merindukan lebih berkembangnya perusahaan di tangan para pelanjutnya.” Menurutny, Achmad Bakrie adalah *entrepreneur* yang *modest*. Ia tidak merindukan sesuatu berhasil secara tiba-tiba. Ia tidak tertarik pada rencana yang muluk-muluk. Tapi pastilah ia “bahagia” jika kemudian terbukti. Kelompok Usaha Bakrie berkembang sebagai perusahaan besar, kuat dan berpengaruh. Bahkan sebelum “Terbitnya matahari tahun 2000” itu.

Di situlah Graham melihat semacam titik-titik perbedaan Pak Bakrie dengan Pak Ical. “Sang ayah begitu *modest* - seperti juga saya.” Pak Ical? “Bagaimana ya! Saya pernah bilang sama dia supaya *slow down*.” Tapi setiap orang rasional pasti punya alasan yang kuat untuk memiliki suatu sikap, *style*. Begitu pula dalam menyusun perencanaan, strategi dan sebagainya.

Respek orang juga bisa berbeda penyebabnya. Buat almarhum, simpul Graham, sikap *modest*-nya membuat orang angkat topi. Ia tak pernah menampakkan, setahu Graham, perilaku-perilaku berusaha bagai orang kesurupan. Segalanya mau dirambah. Semua mau dikangkangi. Ia wajar-wajar saja. Suatu waktu untung besar. Kali lain merugi. Ada pemula ada pelanjut dan ada masa pensiun. Achmad Bakrie telah jauh melewati itu semua. Ia kini berada pada masa yang lebih abadi di sana...

Charlie juga luar biasa respek karena beliau *self made man*. Ia haus informasi, pemburu *knowledge*. Itu mungkin sebabnya, di mobilnya selalu ada buku-buku berbahasa Inggris. Ia pencinta

sastra dan sejarah. Jujur Graham mengaku, dalam hal-hal seperti itu, “Saya berada di bawah kelasnya.”

*Well*, Achmad Bakrie sudah pergi, dan Ical sekarang adalah “faktor.” *Big operations*. Ekspansi. Lantas kaum profesional masuk. Ada Tanri Abeng dan kawan-kawan. Terjadi proses transisi dan proses *adjustment*.

Tidak ada problem yang berarti dengan itu semua. Paling-paling memerlukan penyesuaian. Dan itu lazim di dunia bisnis. “Ya, boleh jadi ada masalah-masalah individual. Tapi *That’s beyond my knowledge*,” ujar Charlie. Yang pasti, katanya lagi, itupun bisa disebut proses alamiah. Jadi *don’t worry!*

Mengomentari kegiatan-kegiatan sampingan perusahaan seperti pendirian Yayasan Achmad Bakrie, kiprah di dunia olah raga, misalnya, orang Inggris-Australia ini bilang *oke*. Menurutnya, itu antara lain menunjukkan besarnya kepedulian sosial perusahaan. Ia pun sepakat, kiprah seperti itu akhirnya juga menyandang fungsi *public relations*.

Mau tahu komentarnya tentang dunia bisnis sebagai sumber kepemimpinan, misalnya politik? Oo, “itu benar.” Namun dalam perspektif Bakrie, ia menyarankan “Lebih baik Ical mengkonsentrasikan perhatian ke pengembangan perusahaan.” Soalnya, alasannya, momentum pengembangan sudah ia tangkap. Sayang kalau guliran momentum itu berpindah tangan. Pasti butuh lagi penyesuaian baru. Dan itu bisa mengganggu irama kerja yang sudah ada, walaupun komitmen pada sistem bisa jadi tak goyah, katanya.

Tapi kalau ia diminta, “Itulah dilemanya. Terpulang pada kontemplasi bersangkutan untuk menemukan pilihan paling cerdas. Menghadapi situasi-situasi seperti itu. Mendingan ingat banyolan almarhum. Orang marah pun bisa terpingkal-pingkal,” Kunci Charlie mengenang sahabatnya, yang disebutnya “*A modest entrepreneur*.”



## Surat Al Hadid

### Perbincangan Hutomo Saidhidayat

Tak dapat diragukan bahwa lebaran merupakan hari yang penuh berkah bagi semua kaum muslimin. Dan bagi Hutomo Saidhidayat hari itu lebih dalam kesannya. Sebab lebaran itu ternyata menjadi media komunikasi yang cukup baik untuk membangun persahabatan dengan Achmad Bakrie.

Persamaan visi dan orientasi tentang kehidupan, membuat hati pendiri Kelompok Usaha Bakrie ini tergerak mengajak Hutomo - teman salatnya ketika Idul Fitri dan Adha - bergabung bekerja di dalam perusahaannya. “Hubungan saya hanya hubungan pribadi saja atau kekeluargaan. Bukan hubungan bisnis,” kata komisaris ini.

Kesan tentang Achmad Bakrie, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam berusaha banyak didasarkan pada ajaran Al Quran. “Dia membangun pabrik pipa, karena di dalam Al Quran terdapat surat *Al Hadid*, yang artinya besi,” tuturnya menjelaskan motivasi dan landasan filosofi Achmad Bakrie membangun pabrik pipa. Sebab pada saat itu, sulit diprediksi bahwa pipa akan dibutuhkan.

Kesederhanaan dalam kehidupannya membuat orang tertarik padanya, apalagi ditopang dengan kejujuran dan keseriusan dalam memperhatikan janji. Modal kepercayaan ini selalu menjadi perhatiannya dan melasanakannya dengan baik pula. Achmad Bakrie itu tepat waktu, ketika mengembalikan uang pinjaman. “Itulah sebabnya, beliau dikasih pinjam oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) ketika hendak membangun Talang Tirta.”

Kecintaannya pada ilmu lebih besar daripada harta. Kemampuan otodidaknya merupakan bukti konkret akan kecintaannya, apalagi ditambah dengan keberhasilan anak-anaknya dalam pendidikan. “Sebab Al Quran *ngajarkan* kita dalam doa, minta ilmu dulu, baru rezeki. Bukan rezeki baru ilmu,” tuturnya penuh semangat, menirukan ucapan almarhum. Orang yang berilmu itu bukan hanya dibutuhkan, tetapi sekaligus dihormati. “Kalau seperti saya ini Tom - panggilan akrab Hutomo Saidhidayat - hanya dibutuhkan, tidak dihormati. Orang yang berilmu selalu diharap-

kan duduk di depan, tetapi orang kaya di belakang. Maka anak saya ingin *pinter* dulu, Tom, baru cari uang, bukan sebaliknya.”

Seandainya Achmad Bakrie disuruh memilih, niscaya beliau memilih ilmu daripada harta. “Tapi kalau bisa, kedua-duanya,” paparnya.

Kebaikan dan perhatian pada orang miskin sangat besar, terutama dalam memberikan sesuatu. Hanya prinsipnya “Kalau tangan kanan memberi, tangan kiri jangan tahu,” itulah yang menyebabkan ada yang menilai beliau negatif. “Saya kira beliau bukan pelit, tetapi hemat. Dan beliau selalu memberikan lebih banyak daripada orang lain kepada anak kecil yang mengambil bolanya ketika main tenis,” Tukasnya. Bahkan yang dipikirkan Achmad Bakrie adalah menambah kebaikan dengan menyedekahkan hartanya secara wajar. “Mas Tom, saya ini orang *nggak* punya,” suaranya lirih suatu hari. Tentu saja orang yang pernah bekerja di BRI ini bertanya. “Lo, kok *nggak* punya?,” “*Nggak*, amal saya ini sangat sedikit sekali.”

Etos kerjanya sulit ditandingi, sekalipun kekayaannya lebih dari cukup. Dan itu bukan untuk pribadi dan keluarganya saja. “Saya ini *kan* dikaruniai Tuhan bisa berusaha. Dan orang lain masih banyak yang membutuhkannya,” katanya, ketika ditanya salah seorang mengapa kerja giat begitu.

Sebenarnya banyak orang lain yang bisa berusaha, hanya kadang-kadang tidak bisa mempergunakan hasil usahanya. “Sebab, mempergunakan uang sama sulitnya dengan mencarinya,” ungkapinya, menirukan Achmad Bakrie. Memperhitungkan uang yang akan dikeluarkan untuk kebutuhan merupakan keharusan bagi pendiri Kelompok Usaha Bakrie ini. Bahkan hal itu merupakan refleksi dari sikap tidak mau menyia-nyiakan karunia Tuhan dan takut terjebak dalam sikap mubazir. Kalau beliau mau menulis lantas melihat kertas yang sudah dipakai, beliau pakai sebelah yang masih bersih, “*kan* tujuannya sama,” ujar Pak Hutomo, menggambarkan tentang kehematan Achmad Bakrie. Maka kadang-kadang ia tampak pragmatis. “Beliau makan di mana saja, asal bersih dan enak, tidak ada rasa gengsi,” tuturnya.

Pembawaannya yang selalu tenang dalam menghadapi segala tantangan, dan serius dalam mengerjakan apa saja, menggambarkan dirinya penuh vitalitas yang tinggi dan energik. Tapi “Serius

itu *kan* bukan kaku.” Beliau tidak menampakkan sikap kaku dalam segala tindakannya, tetapi justru fleksibel. Hanya jangan coba-coba dalam disiplin kerja.

Pendiri perusahaan Bakrie & Brothers ini dikenal sangat terbuka dan *fair* dalam menilai orang. Siapa saja yang lebih pintar dan lebih baik, dialah yang dapat kesempatan lebih baik. “Maka saya harap, generasi penerusnya tetap memegang tradisi dan menjaga keutuhan serta mengembangkan perusahaan yang dibangun beliau,” jawabnya dan harapannya. Semoga!

## Tuan, Ini Saya Punya Orang...

*Perbincangan M. Hasan*

Pemuda kurus ceking itu yang biasanya periang, sebagaimana umumnya ciri khas anak Betawi, mendadak sontak menjadi gundah gulana. Pagi itu gudang CV Bakrie & Brothers yang merangkap kantor menjadi berantakan. Pintu dan kunci dalam keadaan baik, anehnya benang, tekstil, dan barang dagangan lain berantakan. Tungkul-tungkul benang berserakan, semula diduga ulah tikus *beneran*.

Sekawanan reserse Belanda meluncur ke tempat kejadian perkara, namun hasil interogasi baru seminggu kemudian terungkap. Beberapa orang mulai tak ramah padanya entah karena takut terbawa bawa atau dianggap bersekongkol dengannya, satu persatu memalingkan muka *dicuekin*. Memilih diam bisa-bisa dianggap berpura-pura, semua serba salah jadinya. “Keluar saja, *dah*,” pikirnya pasti selesai. Tapi buru-buru diurungkannya niat itu; dulu tahun 1946 dia bekerja pada awalnya karena teman-temannya yang berkeluyuran membuat keonaran ditangkap tentara NICA.

Pemuda berhati masygul itu bernama M. Hasan, karena tugasnya menjaga gudang, lalu orang “menghukum” dengan sebutan Hasan Gudang. Ibarat makan buah simalakama, Hasan didapatkan pada situasi dilematis. Keluar - tidak - keluar - tidak masih saja bertalu-talu di dadanya bagaikan menunggu ‘tokek’ mengatakan tidak. Tapi satu sahabatnya Armin menghibur kegalauannya. “Mari San, kita amin-amin aja *deh*, ya? kita baca doa supaya *ketemu* malingnya,” benar saja, Tuhan mendengar ratapan mereka, beberapa hari kemudian seorang reserse Belanda keturunan Cina menangkap dan membawa anak gelandangan kurus kecil ke tempat kejadian.

“*Lu* Bagaimana membawanya!” Ujar Achmad Bakrie pada maling itu.

“Keranjang arang, Tuan,” sahut maling itu.

“*Lu*, bukanya bagaimana !”

“Dicongkel bersama 4 orang teman lainnya.”

“*Lu* ambil apa?”

“Tekstil Tuan, 2 *pis*.”

Entah apa pasal sehabis bersoal jawab maling itu bukannya

*digampar* tapi malah diberi rokok oleh Achmad Bakrie meskipun tekstil dua “*pis*” (*piece*) tak pernah kembali, ujar M. Hasan tertawa panjang. Sehari sebelum itu polisi Belanda sudah sempat hendak menyeret Hasan, tapi Achmad Bakrie menampiknya.

“Tuan, ini saya punya orang tidak usah ditahan. Jangan kata tekstil, satu potong jarum pun belum pernah ada yang hilang.”

“Tapi Tuan *nggak* boleh percaya sama Tuan punya orang begitu saja, ini manusia,” tukas opsir Belanda itu. Adalah Hasan polos mengakui ucapan Belanda itu ada benarnya. Sebab, katanya, manusia bisa berubah-ubah pikiran. Kalau sedang susah orang takut pun bisa mendadak berani. Sejak maling yang sesungguhnya tertangkap Hasan tidak dikucilkan lagi oleh mereka.

Sesuai “namanya” pula, Hasan memiliki “segudang” cerita seputar kenangannya bersama juragannya - Achmad Bakrie - yang selalu disebutnya Tuan Bakrie dalam perbincangan itu. Hasan beralasan memiliki banyak “stock” cerita, sebab dialah karyawan pertama di Kelompok Usaha Bakrie. Manakala diurut NIP-nya andaikan 9 digit maka *karpegnya* menempati nomor 000000001.

Belum ada karyawan lain, Hasan mengerjakan apa saja. Suatu kali dia ditugasi mengambil barang dari pelabuhan Sunda Kelapa yang waktu itu banyak pencoleng menjarah barang, temannya sendiri yang melakukan. Sewaktu hendak ke luar dari pelabuhan barang satu gerobak kayu berisi terigu, selimut, handuk, kaus kutang, dan macam-macam, dicegat temannya dan pergumulan tak terhindarkan lagi

“Tuan, saya *nggak* sanggup, satu karung terigu *keambil*.”

“Nggak apa-apa, asal *lunya* selamat,” ujar Bakrie.

CV. Bakrie & Brothers pada awalnya terletak di Jalan Cengkeh dekat Kantor Pos Jakarta Kota. Sedikit maju, lanjut Hasan, diperluas dengan menyewa *Nanyu Veem* bekas perusahaan ekspedisi milik orang Jepang. Bakrie menjual berbagai mata dagangan selain hasil bumi juga barang kelontong seperti pakaian jadi, jas hujan, kerudung, dan parfum 7411 eks Koeln, Jerman. Belakangan kian maju, barang-barang impor juga banyak diperdagangkan seperti mesin jahit merek PFAFF, *brompid* Exelcior, Express dan sedikit barang elektronik. Mesin jahit PFAFF laris bagaikan *ikan asin* sekali datang mencapai 2000-3000 unit.

Hari kerja tidak menentu waktu itu, tergantung keadaan

keamanan dan situasi perang mempertahankan kemerdekaan. Biasanya, karena situasi *chaos*, kantor CV. B & B dibuka menurut “kesepakatan” Bakrie pada Hasan, dan itu dipesankan setiap sore menjelang tutup. Suatu ketika, entah di pihak mana yang khilaf, Hasan tidak masuk, sedangkan Bakrie menunggu di luar sebab kunci ada di tangan Hasan.

“San!, wah *lu* bakal *diomelin* sama Tuan Bakrie. Tuan Bakrie *nongkrong* sendirian *nungguin lu*,” ujar paman Hasan yang kebetulan sebelum tiba di rumah melintas di depan CV. B & B.

“*Abis kagak dipesenin*”

“*Emang enggak dibilangin?*”

“*Kagak*, sering-sering juga begitu. Kita masuk, Tuan Bakrie kagak. Nah, ini kebalikannya,” kenang Hasan menahan geli. Keesokan harinya Achmad Bakrie hanya mengatakan, “*Lu nggak masuk, ya?*” sambil menertawakan Hasan.

Pengusaha pribumi seingat Hasan sering bertamu ke kantor B & B di Jalan Cengkeh, antara lain Dasaad Musin. Nama terakhir ini adalah pengusaha besar juga berasal dari Kalianda, Lampung. Hasan mengenali perawakan Dasaad: berkulit putih kekuning-kuningan, mengenakan topi pet dan pipa cangklong selalu bertengger di bibirnya yang katanya seperti gaya orang Filipina. Tetamu yang datang terkadang menghabiskan waktu hingga larut malam baru kemudian kantor ditutup. Kunci pintu depan perlu diberi ekstra gembok sebesar telapak tangan karena sebelumnya sering di-*magic* orang sehingga setiap pagi Hasan perlu membersihkannya dengan sabun cuci.

Rokok kegemaran Achmad Bakrie biasanya kemasan kaleng antara lain merek “Pirate” yang berwarna kuning. “*Lu*, jangan merokok banyak-banyak, nih...”, Achmad Bakrie mencabut sebatang dan memberikannya pada Hasan. Terhadap makanan Achmad Bakrie mencari yang mudah saja misalnya dibeli di dekat kantor juga. Dulunya lebih sering Hasan mengambilnya dari rumah Achmad Bakrie di Gang Kelor naik bus Belanda MTD, bus yang tertutup terpal bekas truk militer. Sebelum mempunyai mobil, Achmad Bakrie berangkat ke kantor naik trem. Mobil itu *second hand* mereknya Opel yang dibeli seharga Rp.30.000.- duit ORI (Oeang Republik Indonesia), supirnya Jayadi dari Rawamangun. Jayadi selalu *nyeker* karena zaman itu sandal atau sepatu belum memasyarakat.

Waktu-waktu luang Achmad Bakrie di kantor sesekali mengaji dan suaranya keras sekali dan kalau sudah begitu Hasan ikut mendengarkan saja. Sehabis mengirim barang di pelabuhan, Achmad Bakrie iseng-iseng memanfaatkan waktu luang. Suatu kali mereka membeli nasi dan rencananya makan di geladak kapal yang sedang bersandar di dermaga. Duduk berhadap-hadapan ketika nasi hendak disantap datang marinir Belanda keturunan Ambon, melarang sebab kapal mau berangkat. Melihat seperti tidak mendengar peringatannya, senapan diarahkan pada mereka, lalu buru-buru mereka meninggalkan tempat itu. “Tahu saja marinir Ambon, tembak, tembak *beneran*, kan?!” Kenang Hasan dengan wajah kecut agaknya masih membayangkan peristiwa itu.

Meski majikannya ‘*streng*’ terhadap pekerjaan namun Hasan bila diberondong rasa amarah, memilih untuk diam, sebab Achmad Bakrie berpembawaan cepat marah, cepat ramah. “Adat *sih* keras, habis marah *maranin* saya, *ngebaikin*, terkadang malah *ngasih* duit.” Waktu Hasan menerima gaji pertama di tahun 1946, uang Nippon 1.500 atau menjelang pergantian duit merah senilai Rp 30. Hasan disarankan untuk tidak pergi menonton film di bioskop. “Nonton, beli rumah itu bodoh. Punya duit beli rumah bagus-bagus, nanti uang akan mati.” Tapi gaji pertama itu terbilang cukup Hasan masih tinggal bersama orang tuanya. Sekitar tahun 1953 Hasan ditawarkan untuk membeli rumah.

“Lu, *udah* punya rumah belum?”

“Rumah *sih* punya, cuma dari bambu milik orang tua.”

“Tunggu saya pulang dari Eropa kita bikin perhitungan.”

Sehabis majikannya pulang dari Eropa, Hasan menanti harap namun janji itu belum kunjung tiba. Sampai temannya, Tabrani, menyuruh Hasan untuk menagih saja dan tak perlu takut. Hasan bukannya takut, tetapi tak ingin dicap macam-macam dan kalau sudah *milik* tak bakal kemana pikir Hasan.

“Lu *udah* *ajuin* belum, jangan lama-lama *buruan!*” ujar Bakrie. Dan tak berapa lama tukang datang ke rumahnya untuk menaksir bangunan seluas 17 X 6 meter tanah milik orang tua setengah batu senilai Rp. 17.000.- Setelah itu Hasan memberitahu biaya yang diperlukan. “Saya mana ada duit segitu,” ucap Achmad Bakrie. Beberapa waktu berselang Hasan dipanggil lagi dan diberi kasir yang juga bernama Hasan (Haji Hasan) sebesar RP. 15.000.-

“Sudah dikasi, dasar harga naik hebat, tidak menentu. Tukang tadinya diborongin Rp. 4.000.- minta Rp. 6.000,” kenang Hasan. Akhirnya rumah tak jadi dibangun, hanya dinding bambu diganti dengan kayu peti bekas mengingat harga-harga membubung tinggi. Waktu-waktu senggang, Hasan mengingat, Achmad Bakrie bercanda padanya.

“San. *lu udah* punya mobil belum?”

“Dari mana?”

“Kenapa *lu nggak* minta?”

“Siapa yang mau *ngasih!*” ingat Hasan sambil tertawa lebar dan terbatuk-batuk karena asma.

Suatu kali mereka terkena *wet militer* (jam malam), ketika mengaduk-aduk cengkeh di Jalan Kunir, Kota, rupanya melewati pukul 18.00 malam. Daerah itu sejak dulu memang daerah pusat perdagangan, selalu dijaga polisi Belanda. Tapi mereka ditahan sebentar saja dan mendapat peringatan. Achmad Bakrie pernah agak jengkel dengan Hasan karena tidak mau diajak ke Lampung. Hasan sudah memberi penjelasan, bahwa orang tuanya tidak tenang manalagi keadaan sedang revolusi dan Hasan betul-betul ngeri sebab menurut rencana menyeberang ke Lampung hanya menaiki perahu kecil dengan ombak yang begitu dahsyat.

Selama mengabdikan 41 tahun (1946-1987) Hasan selalu ikut berpindah-pindah lokasi usaha dari Jalan Cengkeh, Jalan Kunir, Jalan Asemka, dan masih sempat “mencicipi” Wisma Bakrie di Jalan Rasuna Said selama dua tahun. Ikut menempati gedung yang megah itu dia mengaku ikut bangga. Masa-masa bersama Achmad Bakrie yang penuh canda ria, tak ingin rasanya hilang begitu saja. Achmad Bakrie berpulang, Hasan tidak ikut melepas sahabat yang juga majikannya itu, kesehatannya terganggu karena asma menyerangnya.

Dari rumah (warisan orang tuanya) yang sempit dan terkesan pengap di daerah Roxy, Jakarta Barat, Hasan sudah diberitahu putrinya Rogayah (39) yang juga bekerja di B & B sejak 1974. Hari itu Hasan (69) tampak rapi mengenakan kemeja krem dan celana tetoron coklat, dia begitu siap. Seolah-olah itu “pengabdiannya” yang terakhir, 4 Agustus 1991. Hasan seolah-olah tak mempedulikan penyakit asmanya dan berusaha untuk memberikan yang terbaik. Hasan Gudang, sayang tidak sempat mengikuti “Reuni” 50



tahun PT. Bakrie & Brothers tanggal 10 Februari 1992, karena dia telah meninggalkan kita untuk selama-lamanya pada tanggal 23 September 1991. Selamat jalan Hasan.

## Sikap Membuka Diri

*Perbincangan Prijono Tjiptoherijanto*

Mapan di bidang perdagangan, kuat di industri baja dan tambang, dan semakin cemerlang di bidang perkebunan, tidak lantas membuat Bakrie tua lengah memikirkan basis ke dalam termasuk soal pengembangan wawasan. Buktinya Achmad Bakrie sendiri menghadiri seminar berkala untuk *Senior Manager* di Wisma Bakrie. Pakar dan ahli seperti A.R. Soehoed, Dr. Anwar Nasution, Prof. DR Wagiono Ismangil dan sebagainya bergantian diundang sebagai narasumber; Prijono sendiri ikut memoderatori medium olah wawasan tersebut.

Seminar itu dapat disebut ide gabungan Bakrie tua dan Bakrie muda dalam mengantisipasi kebutuhan *cross circuit information* dalam proses pertumbuhan dan modernisasi bisnis Bakrie & Brothers. Selain membasiskan manajemen profesional, seminar itu juga dirancang untuk menyamakan visi dan persepsi senior manajer dari divisi yang berbeda-beda atau antar profesional baru dan lama. “Forum dan medium komunikasilah, sekaligus berdampak perluasan wawasan,” kata Doktor lulusan Hawai ini.

“Jadi di situ saya lihat kelugasan dua generasi Bakrie,” papar Prijono yang akrab dipanggil Pri. Ia memang hingga kini terus mengembangkan budaya seminar di lingkungan Bakrie. Pri terpanggil tidak semata-mata karena telah mengantungi “SK” sebagai penasihat ekonomi Presiden Direktur Bakrie & Brothers. Ia lebih mau dilibatkan karena *moral obligation* pada Bakrie tua yang menurut pakar sosial ekonomi ini sebagai orang tua yang *interessant*.

Seminar yang digelindingkan hampir setiap bulan itu menurut Pri lebih konkret hasilnya, ketika para *Senior Manager* sudah sering terlihat makan siang bersama, *ngobrol* dan karena itu “gap” orang lama dan orang baru semakin kecil. Hal yang tampak “mencolok” waktu itu adalah para manajer senior terkadang memandang Aburizal bagaikan *The King*, dan karena itu *he can do no wrong*, kata Pri. “Dulu, Pak Ical itu dianggap nabi oleh mereka. Apa yang diungkapkannya selalu benar,” ujarnya tertawa.

Karena kondisi persaingan di antara mereka “tidak sehat” dan ditambah lagi persepsi “kenabian” yang keliru itu, Pri melihat

perlunya komunikasi dalam organisasi. “Anda memang terlalu cepat larinya, *kok* ya saya lihat yang belakang jauh tertinggal,” ucapnya pada Ical suatu kali. Ayah dua anak yang beristrikan wanita Jepang ini mengaku pernah mengingatkan Ical tentang kebanggaan orang bekerja di Bakrie & Brothers. Gaji yang sama bahkan lebih, bisa mereka dapatkan di tempat lain. Kesejahteraan yang lebih pun dapat diperoleh mereka dari perusahaan besar mana saja. Jadi yang membanggakan itu bukan materi. Pri yakin karena “Perusahaan ini membuktikan bahwa pribumi pun mampu berusaha secara profesional.” Lalu, Pri mengusulkan perlunya orang kedua yang dapat mengikuti alur irama kerja Aburizal Bakrie. Lebih-lebih lagi setelah Ical suatu kali berkata: “Saya banyak di luar, lalu *mikirin* ke dalam lagi, habis *dong saya*.” Karena itu di dalam harus ada yang mengelola.

Ketika mendengar Tanri Abeng diajak Ical bergabung dengan Bakrie & Brothers, dipandanginya sebagai suatu pengaturan strategi bisnis yang bagus. Staf ahli Menteri Perdagangan ini pun kini melihat kemajuan besar pada manajer-manajer Bakrie sekarang, “Penampilan bisnis mereka telah teruji. Hampir semuanya tenaga-tenaga yang profesional di bidangnya,” ucapnya lugas. Sikap membuka diri, berani menjemput bola pada generasi kedua Bakrie dipandang Pri sebagai suatu hal yang wajar. “Pribumi lain *kan* sudah makin banyak. Di antaranya kini menapak *mulus* jadi konglomerat, dan cara berpikir manusia semakin maju,” katanya. Apatah lagi di Bakrie, kalau begitu.

## Manusia Realistis

*Perbincangan Rizal Irwan, Iesje S. Latief, Catherine B. Susilo.*

“Orang mandiri” tampaknya predikat yang terlalu simpel buat Achmad Bakrie. Dia bukan saja tak mau tergantung pada orang lain, tapi juga pada segala hal. Untuk memproduksi barang yang berkualitas tinggi misalnya dibutuhkan mesin canggih, manusia canggih dan segala macam yang canggih. Sebagai pengusaha, Achmad Bakrie membuktikan bahwa hal itu tidak selamanya benar. Lihat saja ketika ia membangun Bakrie Pipe Industries (BPI) yang memproduksi pipa besar.

Menurut survey para konsultan Bakrie, jenis pipa itu marketnya bagus. Mestinya peluang ini diambil. Waktu itu beberapa orang di Bakrie & Brothers bilang, “Sebaiknya kita beli mesin yang hebat. Seperti pabrik lain yang mesinnya dari Jerman.” Tapi apa mau dikata, mesin untuk pembuatan pipa kecil yang lalu itu harganya mahal. Achmad Bakrie bilang “Ngapain kita mesti pakai mesin semahal itu.” Kemudian dia cari yang murah. Didapatlah sebuah mesin dari Taiwan. Masih bagus, biarpun bekas. Diperbaiki sedikit lalu berproduksi.

Setelah modal berputar, mesin itu terus diperbaiki lagi, sampai akhirnya bagus dan produksinya lancar. “Tak dinyana, dari mesin itulah justru produksi pipa Bakrie memperoleh standar API,” tutur Rizal Irwan, direktur Pengembangan Usaha PT Bakrie & Brothers.

Itulah kehebatan Bakrie. Realistis untuk berkarya besar. Kalau dulu kita tetap berprinsip mencari mesin yang bagus, tambah Rizal, kita tidak akan punya pabrik pipa. “Karena mesinnya *nggak kebeli*”. Prinsipnya mungkin tak ada rotan akar pun berguna. Realistis saja, gunakan apa yang ada, tak mesti tergantung pada satu sisi. “Sebab kalau *you* tergantung pada satu hal saja, akibatnya *you* akan *nyerah* sama yang begitu,” kata Rizal meniru omongan Bakrie.

Prinsip kerja keras dan sikap realistis Achmad Bakrie juga diterapkan pada sosialisai anak-anaknya. Ical waktu kuliah di Bandung cuma dibelikan motor, bukan mobil. Bakrie tidak suka yang berlebihan, yang mewah-mewah. Bakrie selalu menganjurkan pada karyawan dan anak-anaknya agar bekerja keras. Prinsipnya kalau

bekerja pasti dapat duit, itu yang diinget Rizal dari Bakrie.

Realistis, mandiri, kerja keras dan proporsional adalah beberapa sikap Achmad Bakrie yang telah berurat berakar di tubuh Kelompok Usaha Bakrie. Untuk bisa bekerja keras, untuk bisa mandiri, orang harus memiliki ilmu pengetahuan. Itu makanya Achmad Bakrie sangat suka orang pintar. Ia sendiri, seperti pernah diutarakannya pada Rizal, tidak memiliki ilmu. Sebab ilmu itu ada dalilnya, sumbernya juga khusus. Achmad Bakrie mengaku hanya punya pengetahuan yang didapatkan lewat pengalaman. Untuk mendapatkan itu semua ia rajin membaca buku, berbicara dengan orang-orang yang lebih pintar tetapi diam-diam menyerap kelebihan orang itu, konfirmasi Ical. Achmad Bakrie juga pernah mengatakan pada Rizal bahwa mencari orang pintar itu gampang, tapi mencari orang loyal itu susah. Jadi bagaimana caranya supaya karyawan loyal?

Sikap hidup dan sikap bisnis Achmad Bakrie dikagumi karyawan. Dia adalah figur pemimpin yang pandai memelihara orang. “Kalau marah, dia tidak sampai bikin orang mencret, dan kalau memuji tidak membuat orang besar kepala,” Komentar Rizal. Menurut Rizal yang telah 16 tahun bekerja pada Bakrie & Brothers, “Kita juga semua takut kalau dimarahi Pak Bakrie. Tapi kita *nggak* sampai takut kerja. Kalau kita punya ide dan itu bagus, dia berani beli sejuta persen ...!”

Sikap realistik Achmad Bakrie juga terefleksi dari perhatiannya terhadap kesejahteraan karyawan. Suatu kali Hari Raya Qurban misalnya, Iesye S. Latief, kini Manajer Umum Bakrie & Brothers, mengusulkan supaya “Daging kurban kita dibagikan dulu ke orang miskin di sekitar kantor.” Tapi Achmad Bakrie bilang “Kok, mikirin orang. Kenapa kamu *nggak* kasih orang-orang pabrik saja?” kenang Iesye. Barangkali yang dimaksud bahwa di lingkungan terdekat saja ada yang berhak menerima, kenapa harus orang jauh. Itu mengada-ada namanya. Tidak realistis.

Sebagai orang yang mandiri dan realistis cara berpikirnya, Achmad Bakrie kelihatan sebagai sosok yang keras, tegas dan kukuh pendirian. Seolah sulit bagi orang untuk meluluhkan segala sesuatu yang telah dia yakini kebenarannya. Tapi kenyataannya tidak juga begitu. Achmad Bakrie ternyata juga seorang yang arif, pemimpin yang masih mau mendengarkan masukan bawahannya, bapak yang dengan kesabarannya mau mendengarkan dan menerima pemikiran

anaknya, kata Rizal.

Suatu kali Achmad Bakrie, Ical, Indra dan Nirwan membicarakan bisnis, entah bisnis apa di ruangan kerjanya. Ketika itu suara Ical melengking menolak pendapat ayahnya. Namun Nirwan membantu menjelaskan pikiran Ical dengan suara lebih lembut. Sang ayah ketika itu hanya menulis serta memperhatikan dengan cermat dan sabar apa yang dikemukakan anak-anaknya. Terus membicarakan kopi dan lada. Ical juga waktu itu ngotot: “Bagaimana bapak nih...!” suara Ical melengking tinggi. Tapi Achmad Bakrie terus memperhatikan apa yang dikatakan anak-anaknya. Akhirnya hanya bilang “Ya, saya pikirkan lebih lanjut, ya Is?” Begitu konfirmasi Iesye, yang waktu itu hadir di ruang kerja Achmad Bakrie. Itu menunjukkan, kata Iesye yang sering dipanggil Is, bahwa beliau mau dan terbuka menerima pendapat orang lain.

Mulanya hanya bergaul dengan anaknya, tapi kemudian jadi mengenal bapaknya. Rizal Irwan yang sekarang menjadi salah seorang direktur PT Bakrie & Brothers, adalah teman sepermainan Ical sejak kecil dulu. Ical pula yang sering mengajak Rizal ke pabrik perusahaan ayahnya. Selesai sekolah, mereka berdua mendirikan perusahaan kontraktor. Tapi Ical kemudian ditarik ke perusahaan ayahnya. Setelah itu gantian Rizal sebagian diajak bergabung kesana. Tapi Rizal ragu, antara berjuang sendiri atau memilih sarana Bakrie & Brothers. “Waktu itu saya sempat bertanya, apa sih yang saya cari dalam hidup? Sukses tentunya, bisa menghidupkan keluarga gitulah... Pikir punya pikir akhirnya saya memilih pakai *perahu* Bakrie.”

Rizal pada awal-awal bergabungnya biasa menanyai karyawan: “Sudah berapa tahun bekerja di sini kemudian dia jawab 10, 15 tahun. Saya cukup kaget. Kok awet? Tapi sekarang ternyata saya sendiri sudah 16 tahun bergabung,” katanya tersenyum simpul. Seperti juga karyawan lain yang mengagumi Achmad Bakrie, Rizal pun *kerasan* kerja di sana karena hal yang sama. “Bagi saya, beliau bukan sekedar atasan saya, ayah teman saya. Tapi lebih dari itu dia juga guru saya. Orang yang telah banyak menceritakan pengalamannya, memberikan falsafahnya. Dialah atasan dan guru saya,” kata Rizal.

Sekarang sang guru telah tiada. Tapi apa yang pernah diucapkannya masih bisa diungkapkan kembali secara gamblang oleh muridnya, karyawannya.

Namun sekarang Rizal merasakan adanya perbedaan-perbedaan *style* kepemimpinan antara ayah dan anak. Beda *sih* beda; mana ada dua orang sama persis. “Tapi begini, dulu kan orang menerima wajar kemarahan dan pujian almarhum.” Tapi sekarang?

Lagi pula, simpul Rizal, dulu Achmad Bakrie punya Ical. Tapi sekarang Ical tak punya “Ical.”

Maksudnya? Di masa Achmad Bakrie, ada Ical sebagai “faktor” dalam perusahaan. Artinya Ical bisa meredam atau mengimbangi Achmad Bakrie. Sekarang Ical tidak punya “faktor” yang berfungsi seperti dirinya dulu di masa almarhum. Jadinya, “kalau dia misalnya marah, orang bisa gepeng. Kalau memuji, kepala orang besarnya *kaya’* apa,” kata Rizal.

“Iya. Dulu saya pernah lupa dimana meletakkan dokumen. Akibatnya dibentak Pak Ical. Malu dan sakit rasanya,” kata Catherine B. Susilo, kini sekretaris Ical, yang waktu itu sedang hamil. Namun menurutnya, *boss* bukan pendendam. Setelah meledak-ledak, cepat sekali kembali seperti semula. Malahan “Kita masih merasa sakit hati, Pak Ical sudah melupakannya,” ujar Catherine. Sekretaris ini juga menuturkan bahwa boss biasa membuat surprise. Suatu kali Ibu Tatty, istri Pak Ical, memberinya assesori sepulang dari Amerika. “Pak Ical sendiri yang memilih khusus untuk Catherine,” ujar Tatty pada sekretaris suaminya itu.

Seperti halnya Rizal dan Iesye, Catherine juga menilai Achmad Bakrie sangat memperhatikan karyawannya. Ada-ada saja kiatnya supaya karyawan merasa diperhatikan. “Bulan madu saya ke Bali dengan suami, Pak Bakrie yang membelikan tiketnya PP. Padahal waktu itu saya masih baru di sini,” ungkap Catherine lagi. Malah Achmad Bakrie menjanjikan “sesuatu” bila Catherine telah melahirkan. Tetapi Tuhan ternyata lebih dahulu memanggil pendiri Kelompok Usaha Bakrie itu.

## Trader Bervisi Industri

*Perbincangan Tanri Abeng*

Mengapa pedagang-pedagang tempo dulu menghilang di peredaran sekarang? Mereka muncul seperti hanya untuk merasakan “satu masa,” masa ketika deru perubahan zaman masih berlalu di pekarangan belakang rumah. Mereka tampaknya tak merasakan betapa dunia usaha pun mengalami perubahan dan dinamikanya sendiri. Lantas mereka akhirnya tak kuasa beradaptasi. Di tangan muka-muka baru kemudian dunia itu tergenggam. Inilah mereka para *entrepreneur*, yang visi bisnisnya mampu menangkap tanda-tanda zaman yang belum datang sekalipun.

Namun lepas dari abstraksi itu, daya tahan *entrepreneur* Achmad Bakrie memang jarang duanya. Di atas permukaan ia dan kawan seangkatannya sama berdagang, tetapi pengembaraan pikiran Achmad Bakrie bisa disebut lebih ke depan. Tanri Abeng, Direktur Pengelola Kelompok Usaha Bakrie malahan melihat Achmad Bakrie sebagai *entrepreneur* yang bervisi industrialis. Dan itu hanya satu di antara tiga kelebihanannya menurut mantan manajer rupa-rupa *multinational corporation* itu.

Menurutnya, Achmad Bakrie seakan-akan menyadari betul bahwa pada akhirnya sebagian aspek *trading* harus disubstitusi atau diganti, teristimewa ketika barang telah banyak diproduksi di dalam negeri. Ia lantas “mengerling” dunia industri, dan di tahun 1957 ia membeli pabrik kawat setelah menampik kekhawatiran mengalami resiko tinggi.

Buat Tanri, *entrepreneur* Indonesia (maaf, pribumi lagi) yang bergerak ke dunia “belum-tentu-menguntungkan” industri di masa-masa pergolakan politik akhir dekade 50-an, termasuk “ajaib.” Dari kawat kemudian naik tangga ke industri pipa, di mana ia malahan terbilang pelopor dan rajanya hingga kini, memperkuat *thesis* Achmad Bakrie sebagai *entrepreneur* bervisi industrialis tadi, kata Tanri.

Mengikuti perjalanannya dari Kalianda ke Wisma Bakrie di Kuningan lebih 40 tahun lamanya, tentu berbagai kapasitas pribadi Achmad Bakrie bisa terungkap. Di antaranya yang paling menonjol menurut amatan Tanri ialah kemampuannya memandirikan orang.

Ini pun termasuk kelebihanannya. Lihat saja anak-anak Ach-



mad Bakrie sekarang. Sudah pasti hal itu melalui proses panjang, sebab “Kemampuan Aburizal Bakrie melanjutkan usaha rintisan ayahnya *kan* tidak otomatis,” ujar Tanri. Bahkan jangan-jangan cara mendidik anak-anaknya termasuk juga keistimewaan pasangan Achmad Bakrie dan istrinya, Ibu Roos.

Andaikata bukan karena alasan untuk menanamkan nilai-nilai kemandirian, sebagai orang kaya, Achmad Bakrie tentu tak sampai hati misalnya memarahi Aburizal ketika suatu kali ia meminjam uang perusahaan di luar prosedur. Daftar contoh konkret tentang ini masih panjang. Tetapi intinya ialah bahwa Achmad Bakrie, menurut Tanri, adalah ayah yang lebih banyak merawat dimensi nilai dan sikap dasar anak-anaknya. Termasuk dalam penjangkitan virus *entrepreneur*, yang terkadang di pesta sekalipun sang ayah dan Ical terus saja diskusi bisnis.

Karena itu menurut Tanri, “Kemampuan memandirikan orang ala Achmad Bakrie itu, baik dalam kapasitasnya selaku ayah maupun sebagai pemimpin organisasi bisnis, layak diteladani.”

Kelebihan lain Achmad Bakrie di mata Tanri Abeng ialah pola kerjanya atas dasar kepercayaan dan kekeluargaan. “Tapi hal itu sekaligus kelemahannya, yang antara lain menyebabkan terlambatnya proses pembaharuan manajemen Bakrie grup,” Pada fase tertentu tidak ada salahnya pengusaha bekerja atas dasar kepercayaan dan kekeluargaan, dengan catatan “Selama ia masih dapat mengontrol semua usahanya. Artinya skala usahanya belum besar,” kata Tanri.

Dalam kasus Achmad Bakrie, dasar kepercayaan dan kekeluargaan itu mestinya sudah ditransformasikan lebih awal. Katakanlah sejak perusahaan ini semakin luas skala industrinya, yaitu ketika Achmad Bakrie masih Presiden Direktur. Permasalahannya ialah karena “Pak Bakrie jelas tidak dapat mengontrol lagi semua kegiatan bisnisnya dengan bermodalkan dasar kepercayaan, persahabatan, persaudaraan atau keluarga belaka. Faktor itulah yang akhirnya menyebabkan beliau terlambat menyadari bahwa untuk bisa tumbuh dan berkembang harus ada penerapan sistem dan pola pengelolaan usaha secara modern,” ujar Tanri.

Tanri yakin betul bahwa jika sistem dan pola pengelolaan bisnis modern telah diterapkan sejak skala bisnisnya membesar, “Bakrie & Brothers bisa lebih maju dari apa yang kita saksikan seka-

rang.” Tentu saja hal itu patut jadi pelajaran. Maka yang lebih pantas dikaji sekarang ialah faktor-faktor strategis apa yang Kelompok Usaha Bakrie tidak perlu lagi telat. Maka, sejak Aburizal Bakrie tampil sebagai pemegang kekuasaan tertinggi, “Ia langsung melakukan berbagai perubahan. Ditambah dengan pengaruh dasar pendidikannya, dan juga karena ia dibesarkan pada lingkungan dunia usaha yang sudah moderen - sehingga pola berpikirnya boleh dikata lebih cocok dengan bisnis modern.”

Memang kurang layak membandingkan kemampuan berusaha atau wawasan bisnis generasi pertama dengan generasi-generasi pelanjutnya. Pasti masing-masing punya kelebihan dan kekurangannya. Tapi, andaikata tidak punya Ical dan adik-adiknya, maka Bakrie & Brothers sebagai perusahaan keluarga mungkin juga mengalami kesulitan. “Saya kira tidak akan ada pembaharuan dan modernisasi, khususnya manajemen. Itu yang saya maksudkan bahwa Kelompok Usaha Bakrie ini mempunyai potensi yang luar biasa,” kata Tanri.

Atau karena ada faktor hoki atau kebetulan misalnya, hingga pembaharuan dan modernisasi manajemen bisa berlangsung sejak Ical? Yang jelas, Ical dibesarkan dalam alam di mana transformasi dan perkembangan ekonomi sedang berlanjut. “Jadi Ical mengikuti proses perubahan, berada di dalam dan bahkan menjadi bagian dari proses perubahan itu sendiri,” ujar Tanri. Lantas ia pun ternyata mempunyai visi kepemimpinan, sehingga dia mampu berantisipasi dan mengambil langkah-langkah untuk melihat jauh ke depan. “Itu yang membuat Bakrie bisa memasuki era modernisasi,” katanya lebih lanjut.

Kenyataan itu pun dapat dipakai sebagai alat analisis dalam kaitan hilangnya di peredaran teman-teman seangkatan Achmad Bakrie. Perusahaan mereka juga dulu-dulunya besar. Tapi karena ketiadaan generasi pelanjut yang bisa melihat trend-trend bisnis di masa depan, tidak memiliki cukup orang yang mempunyai visi kepemimpinan bisnis secara profesional, “Akhirnya *kan* mereka tidak mengalami proses pembaharuan. Mereka terus berorientasi *trading* ketimbang industri, padahal perkembangan bergerak menuju industrialisasi.” Jadi perusahaan-perusahaan besar kita dulu justru mengalami proses peminggiran diri karena ketiadaan kader yang mampu melihat ke depan, mampu beradaptasi dengan proses-

proses perubahan dan pembaharuan. “Itu kan kunci dalam bisnis. Apalagi kalau tidak mengikuti dinamika, ya ketinggalan,” ujarnya.

Alasan Tanri menilai Ical *is an entrepreneur leader*? Begini. Seorang *entrepreneur* itu tidak mau kecil. Maunya besar terus. That’s OK. Tapi bila ia bukan *entrepreneur leader*, mana ia mau melepaskan aspek pengelolaan perusahaan kepada orang profesional. Dia akan pegang terus hingga bisa 90 % gagal. Mengapa? Karena perusahaan tambah besar. Ia tidak mungkin bisa mengontrol dan menguasai semua aspek dan kegiatan perusahaan. “Karena itulah Aburizal melakukan perombakan tahap demi tahap, aspek demi aspek, hingga kemudian ia merasakan Kelompok Usaha Bakrie membutuhkan tenaga-tenaga profesional. Saya pun diajak bergabung.”

Komitmen para profesional yang baru bergabung di Bakrie grup, tentu semakin memperkuat perusahaan keluarga ini.

Tentang profesionalisasi perusahaan, Tanri melihat dua aspek paling pokok, yaitu manusia dan sistemnya. Sebelum Tanri bergabung sekitar tiga tahun lalu, Bakrie sebenarnya sudah merekrut beberapa tenaga profesional, tapi keluar lagi. Mereka tidak merasa *at home*, karena sistemnya tidak profesional. “Sekarang, profesionalisasi sistem yang dikembangkan kurang lebih tiga tahun belakangan ini sudah membuahkan suatu tata cara, aturan main, termasuk visi dan konsep *strategic planning*, rencana-rencana operasional jangka pendek maupun panjang.”

Alhasil, pola dan cara-cara kerja di Bakrie kini tak ubahnya dengan apa yang dilakukan *multinational corporation*. Bedanya tinggal pada mutu atau kualitas produksinya, hingga aspek mendesak yang langsung berkaitan dengan itu harus dicermati benar. “Itulah yang saya sebut aspek manusia atau profesionalisme manusianya. Dan ini pun memerlukan proses, yang bisa tiada punya ujung. Tapi bahwa proses sudah ada, maka itu pun harus mengacu pada sistem.”

Achmad Bakrie 10 tahun lalu merindukan perusahaannya mempekerjakan 10 ribu karyawan. Sekarang telah melebihi target. Jadi untuk tahun 2000, “Kita di sini harus melihat peluang, memprediksi dan berambisi untuk meraih peluang tersebut. Itulah refleksi dari visi *entrepreneur* seperti Achmad Bakrie dan selanjutnya. Bahwa mereka tidak akan berhenti hanya sampai di sini, melainkan terus maju.”

“Saya cuma mengatakan *you* tidak akan kesana kalau *you*

tidak membenahi manajemennya,” kata Tanri. Asal mula dari suatu sistem, katakanlah sistem manajemen, “Bisa dari mana-mana. Tapi yang penting di Bakrie adalah, bahwa kita punya sistem dan sistem itu cocok dengan kita. Kita juga punya disiplin untuk menerapkannya. Jadi ada komitmen, konsisten, dan juga konsekuensi.”

Kemampuan menangkap gelagat zaman dengan pijakan filosofi ala Achmad Bakrie tampaknya fenomena ini patut dicermati bersama. Dan jauh sebelum Tanri, Achmad Bakrie sudah meletakkan itu semua - *entrepreneur* bervisi industri. Tinggal bagaimana Kelompok Usaha Bakrie meng-*create*-nya.

## Mendidik Menghargai Uang

*Perbincangan Wong Chun Sum*

Sebagai usahawan besar yang merangkak dari bawah, Achmad Bakrie tentu merasakan betapa sulitnya mencari uang. Karena itu tidaklah aneh, jika ia pun mendidik putra-putrinya agar berlaku hemat. “Setiap Pak Bakrie mengirim putra-putrinya untuk jalan-jalan atau cari pengalaman ke sini, beliau kasih instruksi agar diperketat *budget*-nya,” cerita Wong Chun Sum pada Azkarmin Zaini, suatu hari di Hong Kong.

Mr. Wong Chun Sum adalah pimpinan Cemara Trading Company Limited, sebuah perusahaan yang didirikan Achmad Bakrie di Hong Kong. Wong, demikian panggilan populernya, lahir di Balikpapan tahun 1933. Ia mengecap pendidikan Sekolah Dasar (SD) di Balikpapan dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Surabaya. Dari tahun 1956 - 1957, situasi perekonomian Indonesia kurang baik. “Oleh karenanya tahun 1957 saya memutuskan pindah ke Hong Kong,” kenangnya.

Di sana, peranakan Indonesia ini merasa harus mengikuti pendidikan Bahasa Inggris. Setahun kemudian (1960) ia diterima bekerja di Metro Department Store. Toko ini, milik pedagang Cina kelahiran Indonesia, yang ternyata teman Achmad Bakrie. Namanya Wong Chum Kim. Di Metro inilah Sum pertama kali bertemu Achmad Bakrie.

Bak seorang perjaka menemukan jodohnya, yang tak terhalang oleh jauhnya jarak negara dan benua, Achmad Bakrie “nak-sir” Wong Chun Sum. Sebagai pemilik perusahaan yang sarat suka duka, Achmad Bakrie tentu mahir memilih pegawainya. Wong ternyata cocok di mata Achmad Bakrie. Ia pun menawarinya pekerjaan. Ketika itu Pak Bakrie bertanya, kalau mau membuat perusahaan di sini modalnya berapa? ungkap Wong menirukan. “Saya bilang, kira-kira HK \$,5.000 sampai HK \$ 10.000.” Wong ingat betul itu.

Singkat cerita, Wong dipercaya memimpin Cemara Trading Company Limited, anak perusahaan Achmad Bakrie. Order pertamanya adalah dari Dasaad Musin Concern. Nilainya seharga HK \$ 250.000. Tapi order itu tanpa L/C (Letter of Credit), hanya pakai surat saja. “Suratnya berupa kepercayaan. Lantas dari order

ini Achmad Bakrie kirim uang dari negeri Belanda untuk membeli barang itu dulu. Setelah sampai di Jakarta baru dibayar pak Dasaad,” ucapnya.

Dari order tersebut Cemara meraih untung 20% dari omzet, yaitu HK \$ 50.000. Baru satu order sudah *ketutup* seluruh capital hingga Achmad Bakrie senang sekali. Perusahaan yang dipimpin Wong ini terus berkembang. Dalam kurun waktu dua tahun (1967 - 1969) omzetnya kira-kira HK \$ 1.000.000 tiap bulan. Untuk ukuran sesingkat itu pesat sekali.

Namun demikian, pengeluaran tak boleh semena-mena. Walaupun untuk Achmad Bakrie, istrinya, atau anak-anaknya. “Kalau Bapak mengirim putra-putrinya untuk jalan-jalan atau cari pengalaman, saya disuruh menjatahinya tidak boleh lebih dari HK \$100 perhari. Biaya hotel dan uang belanja pun demikian,” jelasnya. Maksudnya, lanjut Wong, Achmad Bakrie mendidik anak-anaknya agar menghargai uang. Segala keuntungan diprioritaskan untuk investasi terus menerus. Misalnya, kalau dapat untung HK \$1.000, yang boleh dipakai tidak lebih dari HK \$ 200 - HK \$ 300. Sisanya mesti disimpan untuk modal. Itulah salah satu kebiasaan Achmad Bakrie. Kebiasaan itu pun cocok dengan filosofi nama perusahaan yang diberikan sang pemilik. “Wong, kalau sudah buka Cemara itu tidak boleh roboh.” Jangankan roboh, “daunnya” saja cuma gugur ala kadarnya.

Supaya tidak roboh, “pohon” itu disangga enam orang, yaitu suami istri Wong dan empat staf. Baru setelah bekerja enam bulan, istri Wong pun dapat gaji tetap HK \$ 500 sebulan. Wong sendiri bergaji HK \$ 1.000 alias 5 kali lipat gajinya di Metro. Tapi waktu itu omzetnya memang sekitar satu juta dollar Hong Kong perbulan.

Kesederhanaan dan kedewasaan Achmad Bakrie tercermin pula dalam praktek berusahanya. Apa yang telah didapat mesti berdaya guna dan berhasil guna secara optimal. Agaknya, itu salah satu yang membedakannya dari saudagar lain yang hidup di zamannya. Bagi masyarakat modern yang telah mengerti tata niaga ala *Sogo Sossa*, kesadaran *invest* dan *reinvest* secara terus menerus bukanlah hal luar biasa. Tapi, pada zaman Achmad Bakrie? Kesadaraan itu masih langka. Jika demikian, tidaklah aneh bila generasi keduanya saat ini tampak semakin mekar.

Lebih-lebih generasi kedua ini yang selain ditopang oleh

kuatnya wawasan berusahnya, juga secara kultural telah proporsional terbentuk dari didikan sang ayah. Wong memberikan ilustrasi: Achmad Bakrie suatu kali “mengutus” Pak Ical ke Hong Kong. “Tak disangka bapak cuma kasih budget HK \$ 100 setiap hari. Konsekuensinya Pak Ical sering keluar masuk hotel sederhana yaitu Singapore Hotel di Hong Kong Site. Waktu itu sewanya cuma HK \$ 70, sisa uang HK \$ 30 untuk makan dan belanja lain. Karena hotelnya kurang begitu baik, Pak Ical sampai jatuh di kamar mandi. Mukanya luka berdarah. Karena jatuh di bak waktu mau sikat gigi, kena kaca,” ungkap Wong.

Sementara ilustrasi mengenai Nirwan lain lagi. “Iwan itu pintar juga. Bila ikut bapaknya ke Tokyo, dia beli jepitan kuku se-lusin atau dua lusin. Kemudian dia jual pada teman-teman sekolahnya.” Achmad Bakrie sendiri, lanjutnya, menilai Iwan itu pintar. Terutama dalam berbisnis.

Hal-hal tadi mencerminkan betapa Achmad Bakrie membiasakan hidup sederhana dalam berlimpahnya kekayaan. Harta berlimpah tidak membuatnya lupa pada ajaran agama yang tidak membolehkan hidup berfoya-foya dan berlebihan. Harta yang didapatnya disikapi dengan perilaku bersahaja yang memang diajarkan oleh agamanya. Apakah itu juga menurun ke anak da cucu-cucunya kelak?

Selama bergabung dengan Bakrie, Wong mengaku memperoleh berbagai pelajaran. Diantaranya yang sangat berharga ialah seluk-beluk bank. Ia sering diajak Achmad Bakrie ketemu orang bank di Hong Kong. Dari situlah dia tahu bagaimana caranya pinjam uang, fasilitas dan sebagainya. Seingatnya, yang sering dikunjungi pak Bakrie ialah Citibank, Chase Manhattan Bank, dan BNI di Hong Kong. “Sudah lupa nama-nama yang ditemui, tetapi ada beberapa *vice president*,” ujar Wong Chun Sum.

## Pernik-pernik Kenangan

*Perbincangan Abdul Karim, Ahmad Azmi Sahupala, Ahmad Tamrella, Arjuna Muluk, Azkarmin Zaini, Bambang Hidayat, Djainun, Iesje S. Latief, Nugroho I. Purbowinoto, Nurcholid, Saimi Abdullah, Santoso W. Ramelan, Sutadi, Taufik Helmi Sobirin.*

Ada banyak cara untuk mengekspresikan kenangan pada seseorang. Uraianya tidak selalu “siapa melakukan apa” dalam jabatan strukturalnya. Banyak menyangkut sisi bisnis tetapi tak sedikit pula aspek non-bisnis pembawaan Achmad Bakrie yang lebih dari sekedar kenangan.

Suatu kali sepasang suami istri yang baru memiliki bayi, belum bisa meninggalkan kebiasaan mereka waktu masih pacaran atau baru menikah: menonton film di bioskop. Lalu bayi itu pun dititipkan pada keluarga Achmad Bakrie. Soalnya, orang tua si bayi pernah ditegur keras Achmad Bakrie, jangan pernah meninggalkan bayi sendirian di rumah. Begitu hendak diambil, ternyata si bayi tidur di kamar Achmad Bakrie. “Waduh, ini bagaimana mengambilnya?” kenang Achmad Tamrella atas kejadian itu. Akhirnya mereka hanya bisa menunggu saja semalaman, alias begadang.

Pada kesempatan lain mereka pernah diajak menginap di villa keluarga Achmad Bakrie. Ketika hendak kembali ke Jakarta mobil pemilik villa itu mengalami gangguan mesin. Mencari praktisnya, Achmad Bakrie memutuskan untuk menumpang mobil Tamrella. Di tengah jalan hujan turun lebat, sehingga mobil tanpa AC ini meluncur pelan. Dan sepanjang hujan, Achmad Bakrie begitu sibuk mengelap kaca mobilnya Tamrella yang tertutup uap itu. “Bahkan beliau pernah naik Colt bersama ibu Bakrie sepulang ber-main golf karena supir terlambat datang,” papar wakil Direktur Utama Catur Swasakti Utama (bagian Kelompok Usaha Bakrie) ini.

Tengah hari adalah saat perut keroncongan. Seusai salat Jumat di Istiqlal beberapa staf diajak makan siang di sebuah restoran Padang. “Ada boss, nih!” begitu agaknya. Lalu, perut kenyang hati biasanya girang. Tapi ini nyaris menimbulkan “malapetaka.” Soalnya, begitu merogoh saku untuk membayar konsumsi itu, sang boss baru tahu dompetnya ketinggalan. “Waduh saya *nggak* bawa uang juga, Pak,” ujar Nugroho I. Purbowinoto pada Achmad Bakrie waktu itu.



Selidik punya selidik, lanjut Direktur Administrasi Bakrie & Brothers ini, ditemukanlah serenceng uang di kantong Achmad Bakrie. Pas. “Untung kami *nggak* makan pisang,” ingat Nugroho.

Untuk suatu keperluan survey proyek di Lampung, Achmad Bakrie mengajak Nugroho. Mereka singgah di rumah Abuyamin (abang Achmad Bakrie). Recananya ingin istirahat, tetapi cuma ada satu kamar kosong dengan satu tempat tidur. Namun Achmad Bakrie mengajaknya untuk tidur disitu. “Kamu tadi ngorok ya?” papar Nugroho menirukan *ledekan* Achmad Bakrie. Padahal ketika itu pria bertubuh tinggi dan berkaca mata ini baru sebulan bekerja. Masih di Lampung, lanjutnya, ada satu tempat penjual soto di gang samping bioskop. Tempatnya sempit dan bau pesing menyengat, ulah penonton di situ. Kedai soto ini hampir tak pernah terlewatkan, bila Achmad Bakrie berada di Lampung. Di tengah semburan bau pesing menyengat itu ia enak *aja* menyantap sotonya.

“Coba Isan lakukan tugas kamu dengan baik. Jangan dengar suara dari luar. Lakukan apa yang terbaik menurut kamu,” ucap Ir. Santoso W. Ramelan, MBA. Menirukan daya persuasi Achmad Bakrie. Lelaki bertubuh kecil yang kini dipercayakan sebagai *Deputy Director New Venture Corporate Development* ini selalu mengingat kata-kata itu. Dulu juga ia pernah mendengar bahwa Achmad Bakrie tidak menyenangi pegawai yang ingin bersekolah. Nyatanya anggapan itu tidak benar. Buktinya dia sendiri mendapatkan kesempatan belajar *master degree*. “Apa tidak ada sekolah yang lebih tinggi lagi, teruskan...,” ujar Achmad Bakrie padanya. Akan tetapi Isan, panggilannya, ingin mengimplementasikan pendidikan stratum dua di bidang bisnis itu.

Hal-hal kecil bagi Achmad Bakrie bisa menjadi prinsip. Begitulah, hanya karena kaus kaki hilang sebelah, semua terkena marah. “Kalau beliau marah wajahnya terlihat sedih. Biasanya keadaan sepi, seakan-akan semua tidak mempunyai gairah melakukan sesuatu,” tutur Azkarmin Zaini, kini Direktur P.T. Usaha Media Massa Nusantara (bagian Kelompok Usaha Bakrie).

Suatu ketika Azkarmin yang lama menghilang dari pandangan keluarga Achmad Bakrie, muncul dengan tidak sengaja di Eropa. Waktu itu ia diberitahu oleh seorang keluarga Bakrie, bahwa Ibu Bakrie menjalani operasi *varises*. Bertemu di hotel, ia langsung “dimarahi” ibu Bakrie. Dan lebih tergugat hatinya, ketika Achmad

Bakrie pura-pura tidak kenal padanya. “Siapa ini, ada apa dia kemari. Kenapa baru sekarang kau datang. Sudah bosan, ya?” kenang Azkarmin. Keluarga itu merasa kecewa tatkala diketahui Azkarmin tidak meneruskan kuliahnya dan malah bekerja di media cetak. Azkarmin dekat dengan keluarga Bakrie sejak 1964, ketika satu sekolah dengan Aburizal Bakrie.

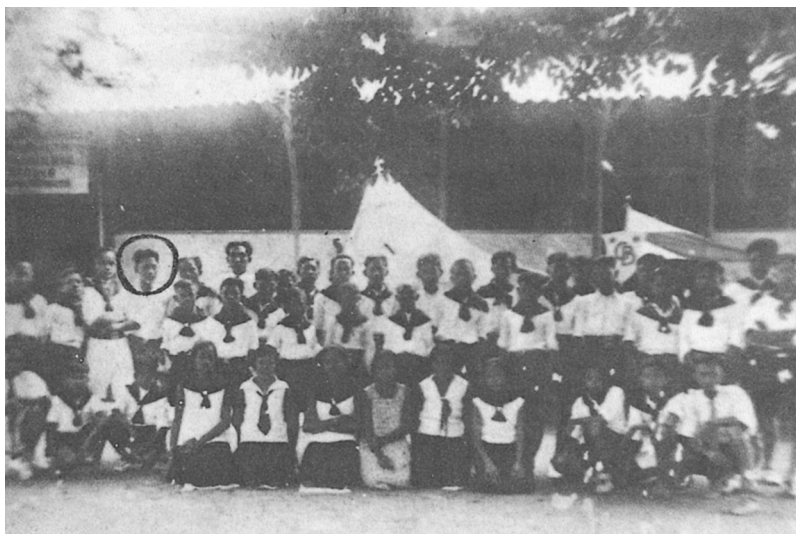
Mengenang Achmad Bakrie, bagi Bambang Hidayat lebih bersifat reflektif. Apa katanya? *Pertama*, mensyukuri bisa bekerja di Kelompok Usaha Bakrie. *Kedua*, citra Bakrie terlihat pada jati diri pegawai/karyawan keseluruhan. Bambang mana? Bambang “Bakrie” (*kok* bukan Bambang Hidayat). Itulah, contoh betapa *corporate identity* secara tak sadar ikut melekat. Kelihatannya Bambang (kini Direktur Trading), ingin memberi makna khusus pada karakter pendiri institusi bisnis bernilai “keramat” ini.

Pada galibnya, orang bersimbah keringat menandakan habis bekeja keras atau letih. Dan lazimnya lagi, mendapatkan pujian atau lebih bangga lagi bila diberi rangsangan. Teh botol, *kek* - umpamanya. Malah sebaliknya: “Hei Aceh, sini. Betah ya kerja di sini,” ujar Taufik Helmi Sabirin seperti dikatakan Achmad Bakrie padanya, dulu. Maksud Achmad Bakrie tentu saja berkomunikasi dalam kerangka “*human interest*.”

“Susah kita mendapatkan seorang terkena teguran, dihardik dan dibentak, tetapi kita tidak berbalik fatal. Malah merasa bangga dalam hati,” ucap lelaki berkumis lebat bak pisang goreng ini. Itulah, katanya, kendati tidak ada hubungan darah pada bagian terbesar karyawannya namun mereka menganggap Achmad Bakrie sebagai ayah, paman, abang, atau apalah namanya.

Mulai bekerja di Bakrie & Brothers ketika Nirwan D. Bakrie menawarkan pekerjaan padanya. Cuma ia tak tahu harus melakukan apa tentang komoditi kopi. “Saya hanya bisa minum kopi, kalau mengurusnya tidak tahu. Lebih tidak tahu lagi bagaimana meningkatkan kualitas yang sudah ada,” guraunya pada Nirwan, dulu. Beberapa lama setelah ia asyik-asyiknya menekuni pekerjaan itu, pasaran kopi dunia tidak menentu. Belakangan, mata dagangan kopi dihentikan kegiatannya di Palembang. “Untunglah saya punya sedikit pengalaman tentang pemasaran.” Maka iapun kini menangani pemasaran pipa baja di Cabang Lampung. Daripada terkena PHK? Ia balik bertanya.

## *Achmad Bakrie di tengah keluarga dan sahabat*



Bakrie kecil ketika menjadi pelajar HIS Menggala, Lampung. Berdiri nomor 4 dari kiri barisan belakang.

*Sumber: Rusli Hasan, Lampung*



Tiga generasi. H. Oesman Batin Timbangan (ayah) memegang tongkat berkopiah. Achmad Bakrie nomor 3 dari kiri belakang. Aburizal Bakrie duduk di pangkuan ibunya (H. Roosniah Bakrie)

*Sumber: Rumah Pusaka, Lampung*



Lihatlah, pakaian, interior ruangan, dan gaya hidup masyarakat tahun 50-an, tak jauh berbeda dengan keadaan di Eropa zaman *baheula*.



Achmad Bakrie ikut berdansa pada pesta pertunangan Jimmy Muljohardjo, sahabatnya yang kemudian menjadi Kepala Pabrik Pipa Baja Talang Tirta (bakrie Group) Kenayoran.

*Sumber: Jimmy Muljohardjo, Jakarta (1954)*

Achmad Bakrie menyambut Sudomo. Mereka sama-sama pecinta olah-raga golf. Dan dari padang golf itulah persahabatan mereka terjalin erat.

*Sumber: dokumentasi keluarga*





Mantan Menteri Perindustrian A. R. Soehoed sudah sejak di Menggala Lampung mengenal Achmad Bakrie, ketika mereka bersekolah di HIS sekitar akhir tahun 20-an.

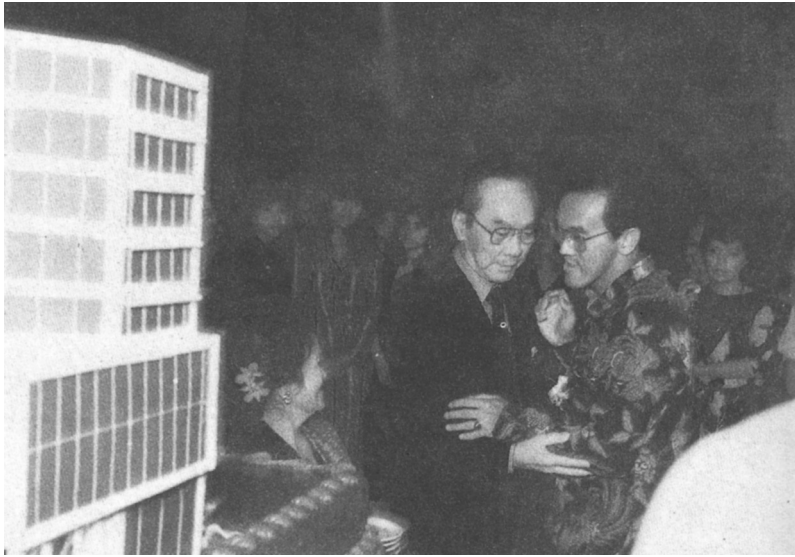
*Sumber: dokumentasi keluarga.*

Suami-isteri tampak ekspresif ketika memotong kue ulang tahun perkawinan ke-40.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*







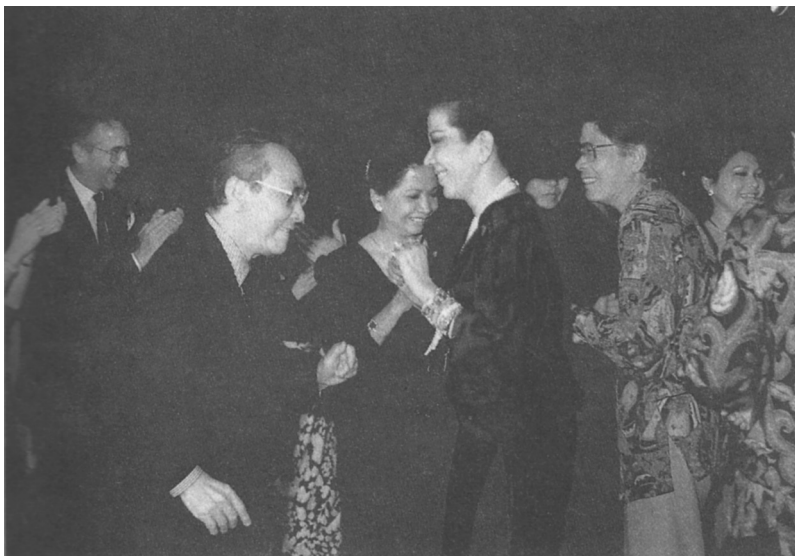
Teruskan perjuanganmu, nak. Mungkin itulah bisikan sang ayah pada Ical (Aburizal Bakrie). Patah tumbuh memang hilang berganti.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



Menggamit sang istri dengan mesra, ketika merayakan usia ke 40 perkawinan mereka di hotel bintang lima Jakarta, 1985.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



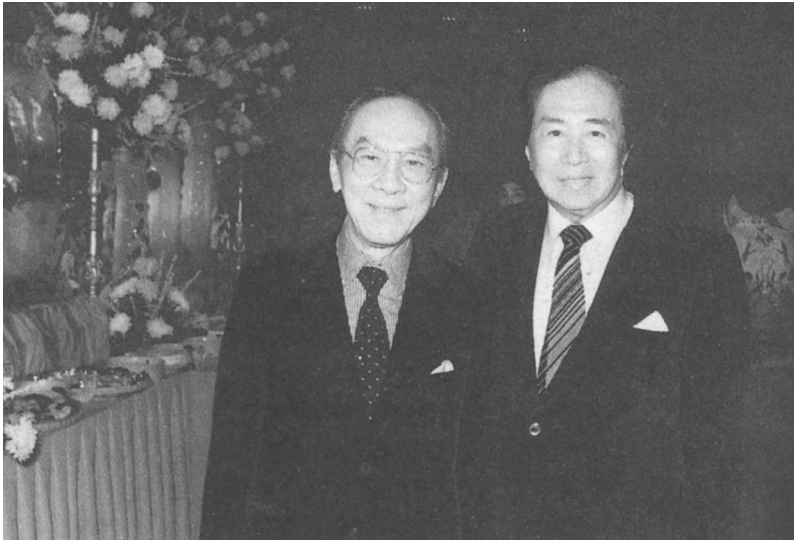
Dalam perhelatan itupun banyak sahabat dekat dan relasi yang datang. Upik Rasad Adalah salah seorang sahabat dekat keluarga Achmad Bakrie. Upik-pun tidak Ketinggalan mengetengahkan kenanganya bersama keluarga Achmad Bakrie.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



KH. Kosim Nurseha turut mendoakan kejayaan Achmad Bakrie. Foto ketika HUT Perkawinan ke-40. Kiai ini juga yang mengimami jenazah, tatkala Achmad Bakrie meninggal dunia.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



Dua sahabat seusia seprofesi Achmad Bakrie dan Hasjim Ning. Hasjim Ning berobat ke Tokyo dan sembuh. Dalam waktu yang berdekatan Achmad Bakrie berangkat juga untuk maksud yang sama, tetapi begitulah takdir, Achmad Bakrie mendahului sahabatnya ini.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



Achmad Bakrie menjabat Kees de Jong, mitra asing dari Belanda. Kees memiliki Pengalaman menarik tentang kegemaran Achmad Bakrie atas karya sastra Belanda.

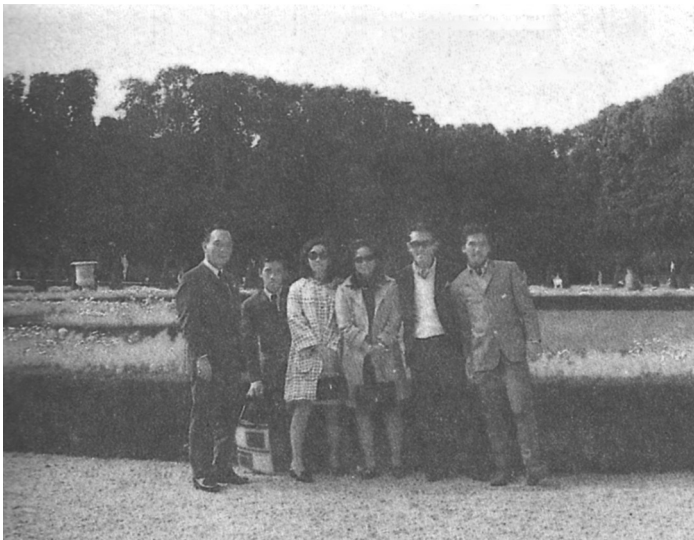
*Sumber: koleksi pribadi,  
Kees de Jong*





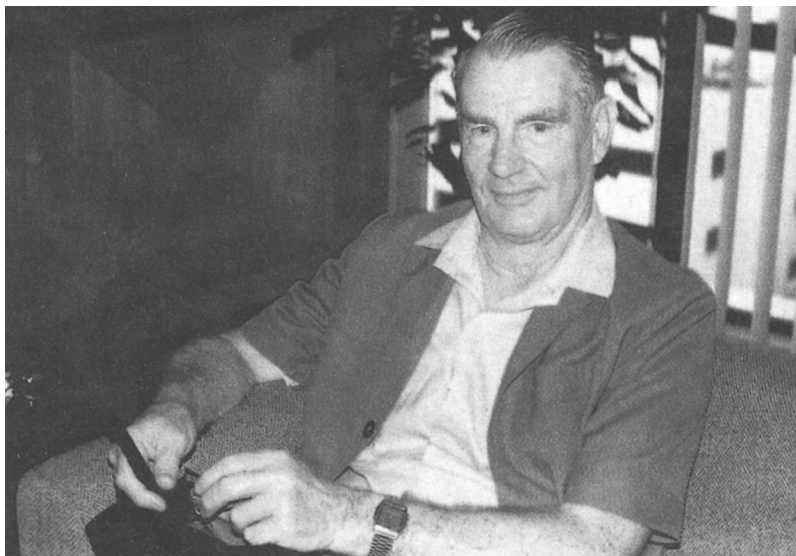
Bergambar saat lebaran di Simpruk. Keluarga besar yang selalu tampak rukun. Itu agaknya jauh lebih berharga daripada warisan harta berbilang-bilang jumlahnya.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



Suatu kali tahun 1969, satu keluarga ini mengunjungi Perancis.  
 Dari kiri : Achmad Bakrie, Indra U. Bakrie, Odi Kusmuljono,  
 Roosniah Bakrie, Aburizal Bakrie, dan Nirwan D. Bakrie

*Sumber: dokumentasi keluarga.*



Charles T. Graham mitra asing sekaligus sahabat Achmad Bakrie, dari Australia. Charlie, panggilanannya, juga dengan caranya sendiri melukiskan pribadi Achmad Bakrie. Ia difoto sehabis wawancara di Wisma Bakrie, Kuningan Jakarta.

*Sumber: Mitra/istimewa*



Soedarmo Sastrosatomo (baju batik) ikut menghadiri peresmian Wisma Bakrie 1984.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Berpegang pada tali Allah. Begitulah penilaian Achmad Tahir (Mantan Menparpostel) atas kemajuan usaha Achmad Bakrie.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



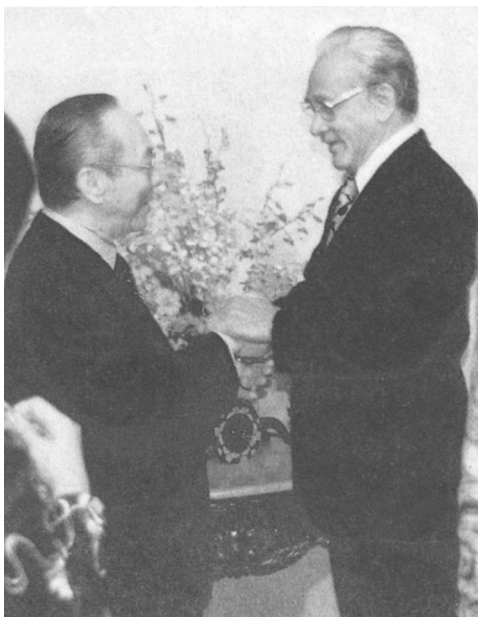
Achmad Bakrie menjabat tangan Alamsjah Ratuperwiranegara. Mantan Menko Kesra ini pula pernah “memergoki” Achmad Bakrie sedang menjajakan potlot di Telukbetung.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Bersama jurnalis/tokoh pers BM. Diah dalam resepsi ulang tahun perkawinan Achmad Bakrie - Roosniah Bakrie ke-40, 1985.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Bang “Nolly” (Tjokropranolo) mantan Gubernur DKI Jakarta tampak akrab menyalami Achmad Bakrie.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*





Tetap menyala, dalam usia lanjut. Semangatnya seolah-olah menepiskan kendala umur dan kesehatannya.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Dua pasang generasi Bakrie, Achmad Bakrie – Roosniah Bakrie dan Aburizal Bakrie – Tatty Aburizal Bakrie tampak ceria ketika Fruehling tiba di Jerman.

*Sumber: dokumentasi keluarga.*

## Achmad Bakrie dan Bakrie & Brothers



Usai *upgrading* mesin pabrik pipa baja dari ukuran 4” menjadi 6” pada 1978. Teknisi Morita dari Jepang (Itoh, Hasegawa, Iwasahi, dan Akizuki), empat berturut-turut dari kiri. Lalu, Achmad Bakrie duduk, Jan Kreefft (Mantan Kepala Pabrik Talang Tirta., almarhum), Aburizal Bakrie, dan Jimmy Muljohardjo (mantan kepala pabrik pipa baja Talang Tirta menggantikan Kreefft).





Adalah penting menggalakkan diversifikasi ekspor Indonesia. Begitu menurut Prof. Soemitro Djojohadikoesoemo ketika meninjau Proses pembuatan kopi dan lada milik B & B di Telukbetung, Lampung. Keduanya memang bersahabat, tetapi tidak saling menyulitkan posisi masing-masing.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Sejenak berbagi api setelah Berkeliling Pabrik.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*





Presiden Soeharto didampingi Ny. Tien Soeharto suatu kali mengunjungi Proses pembuatan lada dan kopi Bakrie & Brothers di Telukbetung, Lampung Tahun 1970-an.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Jend. Purn. M. Yusuf ketika menjadi Menteri Perindustrian meninjau lokasi pabrik setelah meresmikan pabrik pipa baja Talang Tirta (Bakrie Group) pada tanggal 23 Pebruari 1972.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



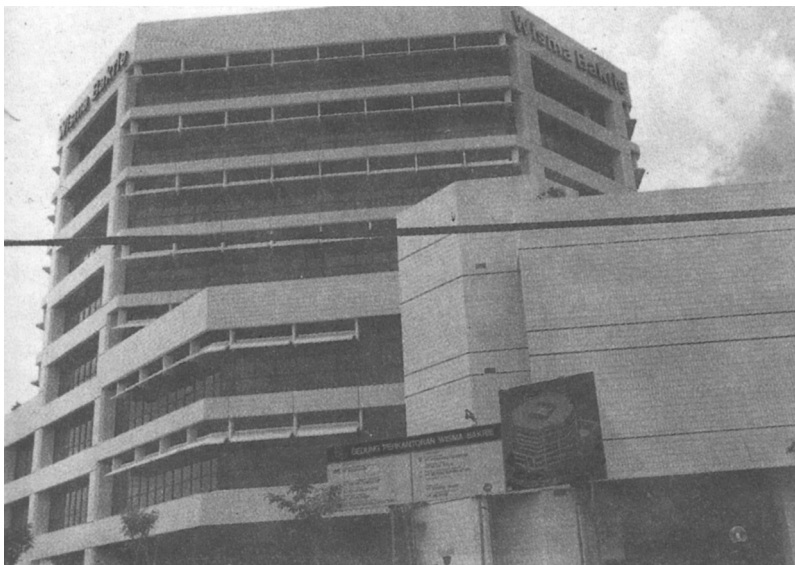
Pabrik pipa ini telah mengalami perluasan beberapa kali sejak didirikan tahun 1968. pada masanya, Talang Tirta menjadi “main line” Bakrie & Brothers, dan salah Satu perusahaan yang sahamnya dimiliki 100% oleh Bakrie & Brothers.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Cikal bakal pengembangan usaha di bidang ekspor di Telukbetung, Lampung.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Wisma Bakrie, gedung perkantoran bersegi delapan dan berlantai tujuh. Bangunan Seluas 13.000 m2 yang selesai dibangun 1984 ini semakin sempit dengan kian bertambahnya perusahaan baru pada Kelompok Usaha Bakrie.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



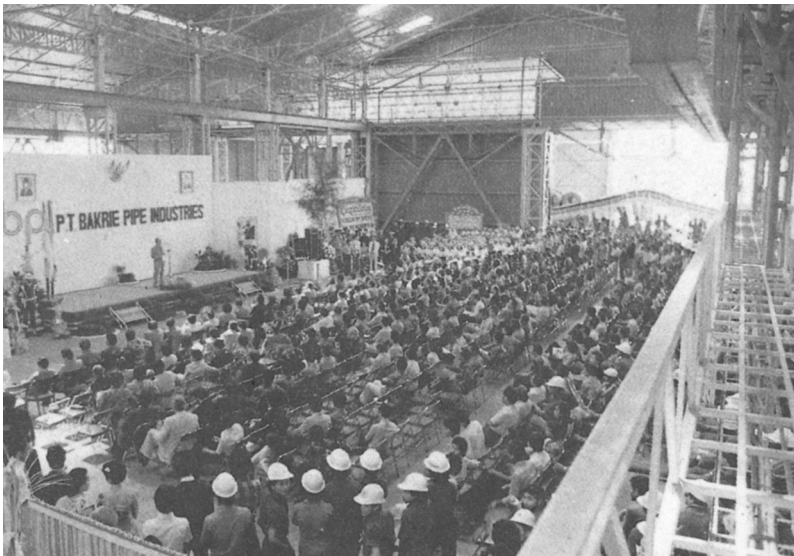
Bersantap siang, dari kiri Achmad Bakrie, Sudomo ketika itu Menteri Tenaga Kerja, dan Menperin Hartanto, se usai peresmian PT Bakrie Armeo, 1984. Pabrik pengecoran baja patungan dengan Armeo Amerika. Kini setelah dimiliki sepenuhnya berganti nama menjadi PT Bakrie Corrugated Industry dengan kapasitas produk 8.000 ton/tahun.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Berbincang-bincang dengan A.R Soehoed ketika peresmian Bakrie Pipe Industries Di Bekasi, 1982.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Achmad Bakie memberikan kata sambutan pada peresmian PT Bakrie Pipe Industries di Bekasi, 1982. Pabrik ini memproduksi 70.000 ton/tahun pipa minyak dan gas.

*Sumber: Perpustakaan Bakrie.*



Seorang ayah sedang bingung. Bayinya berusia delapan, bulan tidak turun-turun panasnya hampir empat hari. “Ganti dokter lain saja!” Rupanya seseorang menawarkan saran padanya. Ternyata, dokter salah mendiagnosis, anaknya terkena *bronchitis*, ingus sudah masuk ke paru-paru. “Beliau mempunyai insting tajam,” ujar Arjuna Muluk menggambarkan Achmad Bakrie. Waktu itu ia merasa tertolong sekali, manalagi Singapura baginya tempat yang asing bagi *new comer* seperti dia waktu itu.

Sebagai Direktur Bakros Commodities sejak 1978, Arjuna Muluk tetap menganggap berat mengatasi bisnis di negara pulau itu. “Orang di sana sulit mengakui kesalahannya. Giliran kita yang salah mereka akan mengejar habis,” ungkap Juna, panggilan akrabnya. Kemandirian begitu kuat tertanam pada Achmad Bakrie. Pernah Arjuna bermaksud menuntun kursi rodanya, namun ia menolak. Waktu itu Achmad Bakrie transit di Singapura dalam perjalanan pulang dari Eropa.

Nurcholid atau Ujan panggilannya, mulai masuk di Bakrie cabang Lampung pada tahun 1981. Ingatannya kembali pada suatu waktu rombongan dari Jakarta akan meninjau perkebunan di Sukadana. Lokasinya 4 km dari pinggir jalan. Mobil rombongan tidak bisa masuk, karena kondisi fisik jalan tidak memungkinkan. Berjalanlah rombongan, di antaranya Achmad Bakrie. “Saya biasa jalan kaki. Tetapi kalau dengan perasaan kesal bagaimana mungkin, mana lagi panas,” ujar Achmad Bakrie ketika itu. Tiba-tiba dari arah depan tukang ojek lewat lalu segera saja Achmad Bakrie mencarternya menuju lokasi perkebunan.

Bertugas mengawasi gudang, suatu kali ketemu lagi *boss*. Lantas ia cerita: sekitar tahun 1986-1987 tempat penyimpanan itu pernah dibongkar maling. Dari kejadian itu hanya separuh lada hitam yang siap diekspor berhasil diselamatkan, sedangkan kira-kira satu kuintal raib digondol pencuri.

Terakhir bekerja ketika ia mengantarkan Achmad Bakrie ke pelabuhan penyeberangan. Sembari mengucapkan terima kasih, Nurcholid *ketiban* rezeki. “Lumayan, buat tambah-tambahan keluarga,” katanya polos.

Beberapa hari menjelang keberangkatan ke Jepang, Achmad Bakrie menulis surat (terakhir) pada seluruh warga Bakrie & Brothers dan kepada Iesje S. Latief. Surat itu di lisankan, lalu diketik

di atas kertas dan di bawahnya tertera nama Achmad Bakrie. Rupanya, beberapa hari sebelumnya, tidak kurang 15 bus terdiri dari para direksi hingga karyawan biasa menyambut tahun baru (1988) di Cibulan, tempat peristirahatan keluarga Bakrie. Prakarsa itu datang dari warga Wisma Bakrie untuk menunjukkan persatuan dan kekompakan atas nama seluruh karyawan Bakrie & Brothers.

Keesokan harinya Iesje S. Latief menjenguk Achmad Bakrie, orang yang sekian lama bersama-sama dengan mereka. Mereka bekerja, berkarya, dan berekreasi, namun tidak lupa menghormati pendiri Bakrie & Brothers. “Beliau berusaha ingin berbicara, tetapi sudah agak sulit untuk dimengerti. Akhirnya, dengan susah payah beliau berhasil mengacungkan ibu jarinya untuk mengungkapkan pujian dan rasa terima kasihnya” kepada Iesje S. Latief yang kini menjabat sebagai *General Affairs Manager* yang juga menjadi penggagas dan sekaligus mengerahkan 15 bus wisata ke Cibulan itu. *Wah*, betapa arifnya Achmad Bakrie sebagai seorang “Bapak”, yang menyadari pentingnya *motivasi* bagi “anak-anaknya”. Ibu yang baru bergelar *Hajjah* ini agaknya masih menyimpan rasa haru pada Bakrie senior.

Ketika bergabung tahun 1986 Abdul Karim terbilang “*new comer*”. “Masa dua tahun, itu pun Achmad Bakrie sudah sakit-sakitan, tetapi melihat nuansa figur Achmad Bakrie begitu luas. Karena itu pimpinan Cabang Teluk Betung, Lampung yang sebelumnya di Bakrie pusat ini tampaknya berupaya mengekspresikan dirinya pada institusi bisnis keluarga itu. “Saya memanggil Oom pada beliau,” ungkap ayah tiga anak ini. Untuk menerjemahkan tonggak kultur bisnis Achmad Bakrie, menurut Abdul Karim, adalah dengan membudayakan komunikasi antar personal tanpa mengurangi takaran profesionalisme.

Itulah katanya cara yang paling efektif memadukan nilai yang sudah terbangun kuat dengan nilai baru yang terus berkembang.

Bagi Saimi Abdullah, tipologi manusia pekerja keras dengan naluri bisnis tajam sekelas Achmad Bakrie terhitung langka. Pria kelahiran Ketapang, Kalimantan Barat 50 tahun lalu ini rasanya tidak berlebihan mengungkapkan kenyataan itu. Tiga sentra jaringan bisnis Kelompok Usaha Bakrie pernah ditempatinya. Dua di cabang (Medan dan Lampung) serta satu di kantor pusat.

Dalam usia lanjut, dan dalam kesehatan merosot tajam, Achmad Bakrie misalnya berani membuka bisnis perkebunan. Puluhan ribu hektar lahan perkebunan di Sumatera Utara masih ingin dikitarinya seolah tidak terusik dengan *stroke* yang diidapnya. Turun di Bandara Polonia pun ia tidak mau dipapah. Ia meyakini betul akan kemampuan daya tahan fisiknya.

Dua tahun pertama menjadi pimpinan cabang di Medan, Saimi belum memiliki mobil perusahaan. “Jalan kaki ke mana-mana,” ujarnya tertawa. Tetapi begitu “lolos” dari lubang jarum, fasilitas semacam itu tanpa diminta, langsung diberikan.

“Mencari orang pintar sekarang mudah, mencari orang jujur susah. Mencari orang pintar dan jujur amat langka.” Inilah pesan yang susah untuk dilupakannya.

Selama hampir sepuluh tahun bekerja dulu, seingat Djainun baru dua kali ia bertemu langsung dengan Achmad Bakrie di kantor cabang Lampung. Dua-duanya mengandung makna spirit. Pertama ketika kegiatan ekspor komoditas di Lampung menurun tajam. “Kalian jangan terlalu memikirkan itu, pikirkanlah agar bagaimana kalian bisa tetap bekerja,” ujarnya mengingat pesan Achmad Bakrie. Bagi Wanita campuran Bengkulu-Jawa ini, kata-kata itu mengisyaratkan dua pengertian sekaligus: tetap bertahan dan harus bekerja keras.

Ketika keduanya bertemu, mereka sedang bekerja, disalami satu persatu. “Baik-baik bekerja, ya. Bapak terus memikirkan karyawan kita yang bertambah banyak,” tutur wanita berkulit terang ini menirukan boss besar. Kegiatan ekspor kini tidak aktif lagi di cabang Lampung, tetapi nyatanya mereka tetap bisa terus bekerja. Bahkan, cabang yang kini aktivitasnya penjualan pipa baja untuk berbagai keperluan, sedang siap-siap memasuki gedung baru dua lantai.

Belum setahun bekerja, Sutadi (27) sudah mengunjungi empat negara: Singapura, Jepang, Swiss, dan Inggris. Mengenakan stelan jas lengkap dan dari tubuhnya tercium harum semerbak wewangian *eau de cologne*. Ini bukan pertemuan bisnis atau negosiasi dengan mitra asing, Sutadi dipercayakan untuk merawat dan menyiapkan keperluan majikannya ini tidak bisa melihat kesemrawutan.

Berada di negeri jauh, Sutadi sedikit kesulitan menyesuaikan

kan makanan. Ketika ditanya makanan dikampung, Sutadi menjawab tiwul. “Waduh, salah-salah garpu yang masuk,” gurau majikannya. Waktu itu Sutadi belum terbiasa menikmati *steak*.

Sakit tidak berarti lepas urusan bisnis. “Dengan tangan kiri pun saya bisa menghasilkan uang,” tutur Sutadi menirukan ucapan majikannya. Achmad Bakrie belajar menulis dengan tangan kiri, minimal untuk menandatangani dokumen dan cek. Sutadi mengaku sulit melupakan majikannya, sebab ia menemukan pasangan hidupnya seorang suster tatkala merawat almarhum di RS. Sumber Waras.

Cukup lama Ahmad Azmi Sahupala (37) memahami pesan “bekerja bukan sebatas janji” yang disampaikan Achmad Bakrie, ketika ia mula-mula bekerja. Andaikan dijanjikan mobil, tentu motivasi bekerja hanya sebatas itu. Itulah mengapa pria *nyong* Ambon yang beristrikan *mojang* priangan ini berbuat all-out tanpa beban psikologis (baca: janji). “Kalau kamu yakin itu yang terbaik, jalani”, ungkap Azmi menirukan Achmad Bakrie. Waktu itu ia dihadapkan pada posisi dilematis, tatkala harus menyehatkan salah satu pabrik milik Kelompok Usaha Bakrie dengan perampungan karyawan. “Debat habis dengan beliau, padahal saya orang baru”, tutur alumnus ITB ini.

Perjalanan seorang tokoh seperti Achmad Bakrie ini bukan hanya dikagumi, tetapi layak diteladani. Baik sebagai *entrepreneur* yang berhasil maupun keberanian menantang resiko besar. Perhatian dan bimbingan untuk terus maju selalu diucapkan tokoh idola-nya ini. “Kalau kamu ingin mendapatkan paus, pancinglah dengan kakap, bukan dengan teri,” tuturnya menirukan perkataan Achmad Bakrie. Sebab untuk mendapatkan hasil besar, diperlukan “modal” besar. Tapi modal itu bukan hanya uang, tapi tenaga, pikiran, kerja keras dan sebagainya.



## Kenangan Orang Lama

*Perbincangan Hamizar Hamid, Tamsir Muljoatmodjo, Harris Abidin, Jimmy Muljohardjo, Koesnadi A. Sadjadi, Halomoan Hutabarat, Nasika, Inem, Sudarno.*

Ini bukanlah parade artis tiga zaman, juga bukan untuk hal-hal yang “aneh tapi nyata”. Enam nama pertama adalah kerabat kerja yang telah mengantungi “jam duduk” sedikitnya 30 tahun dan tidak kurang dari 40 tahun. Bahkan nama pertama, Hamizar Hamid, mendekati 45 tahun berada di Bakrie & Brothers. Orang pertama bergabung, M. Hasan, telah tutup usia dan masih sempat diwawancara. Untuk menghormati “senioritas”nya bahkan tulisan tentang M. Hasan dimuat khusus, karena ia mempunyai “hak sombong”. Sedangkan dua nama terakhir Inem dan Sudarno, kendati belum pas 30 tahun tetap dipandang penting untuk sebuah memoar. Delapan nama ini ada yang tidak aktif lagi, tetapi masih mempunyai hubungan historis kuat dengan almarhum Achmad Bakrie.

Dua kenangan tak bisa terlupakan pada Achmad Bakrie. *Pertama*, ketika pemuda Hamizar Hamid menemui kenalan ayahnya di Jalan Cengkeh, Jakarta, “markas” pertama CV. Bakrie & Brothers. Ia mengetahui CV. Bakrie & Brothers telah bernaung pada *Algemeene Import Organisatie* (Organisasi Importir Umum) yang belakangan berubah nama menjadi Gabungan Importir Indonesia (GII) dan karena itu ayahnya Achmad Bakrie bisa menolong untuk bekerja di situ. Tidak dinyana, Achmad Bakrie malah memintanya bergabung di perusahaannya, lalu pada akhir tahun 1948 itulah ia resmi mengawali karirnya. *Kedua*, ketika ia berhasil membenahi pemasaran dan manajemen pabrik asbes PT. James Hardie Indonesia yang dibeli Bakrie & Brothers dari perusahaan swasta Australia. Sukses membenahi manajemen dan pemasaran pada perusahaan yang kini dimiliki penuh B & B dengan nama PT. Bakrie Building Industries, lalu ditulisnya menjadi karya ilmiah. Oleh Universitas Pittsburg, AS karya, karya ilmiah dengan judul *Effective Steps To Regain Profit : A Case Study at PT James Hardie Indonesia*, ia dianugerahi gelar doktor *honoris causa* pada April 1989.

Ayah dari tiga anak ini menyimpan petuah lama dari Achmad Bakrie: “Cintailah Pekerjaan.” Ia kini menjadi Wakil Presiden

Direktur PT. Bakrie & Brothers. Lalu resepnya bisa mendampingi “boss”nya empat dekade adalah: “Saya dan Pak Bakrie sama-sama bisa membawakan diri.”

Tamsir Muljoatmodjo - Koesnadi A. Sadjadi - Halomoan Hutabarat pernah menjadi “Laskar Bakrie & Brothers” ketika mereka diizinkan Achmad Bakrie untuk diterjunkan pada saat pembebasan Irian Barat. Kendati tidak jadi dikirim, mereka sempat dimiliterkan selama enam bulan di Cijantung. Motif ingin ‘coba-coba’ bekerja di swasta setelah tiga bulan di Deplu, Tamsir Muljoatmodjo (kini 63 tahun) pada akhir tahun 1950 mulai bekerja di Bakrie & Brothers. “Kalau sanggup menjadi koresponden, boleh,” begitu persyaratan Achmad Bakrie, kenangnya. Selama 33 tahun bekerja dua jabatan yang pernah didudukinya adalah sekretaris direktur utama dan sekretaris perusahaan. Setelah meminta pensiun karena terlalu capai bekerja, ia pun tak kuasa menolak ketika diminta menjadi konsultan umum di “almamater”-nya. “Supaya hubungan tetap terjalin,” katanya enteng.

“Kalau orang menanam padi enam bulan, andaikan bisa saya akan menanam satu bulan saja,” ungkap Koesnadi A. Sadjadi (54) menirukan gambaran semangat Achmad Bakrie. Pria berpembawaan tenang asal Purwokerto ini bisa memahami “rasa marah” bos bila membuat kesalahan dalam pekerjaan. “Bukan mengada-ada, ya saya tidak berkecil hati bila saya ditegur keras oleh beliau,” ujarnya menatap lurus. Mulai bekerja pada tahun 1957, atau sekurang-kurangnya 30 tahun ia nyatanya betah, dan bahkan hingga kini di tangan Bakrie muda pun tiada apa.

Kesan paling manis dikenang adalah, bahwa di luar pekerjaan Achmad Bakrie menempatkan diri seolah-olah bukan sebagai direktur tetapi seperti berteman. “Kalau sudah merasa dekat, *kan* senang saja mengerjakan tugas berat sekalipun,” tutur mantan Deputy General Manager Commodity Division B & B ini.

Pengalaman *halak kita* satu ini lain lagi. Oleh seorang sahabat ia mendengar ada lowongan, asal memenuhi syarat pengalaman kerja dua tahun dan bisa mengetik. Bukan main girangnya ia. Soalnya, inilah cara menyakinkan orang tuanya di Tapanuli, bahwa ia tidak sia-sia merantau. Uang yang tadinya bekal ongkos pulang, dialihkan untuk kursus mengetik. Janji 15 hari ditanggung lancar sepuluh jari, tak sesuai dengan kenyataan. Padahal pengala-

man kerja dua tahun hanya “berhasil” didapatkan dari temannya tadi. Apa yang terjadi, terjadilah, agaknya begitu. Ternyata dites sedikit saja, tak perlu sepuluh jari, apalagi lancar.

“Waktu itu belum ada pipa baja. Baru ada kawat duri, kawat las dan kursi kawat,” ungkap Halomoan Hutabarat ketika pada 1959 mulai bekerja. Kariernya cepat, tahun 1967 ia dipromosikan menduduki kursi kepala cabang Bakrie & Brothers di Palembang.

Karena hubungan kerja bagus, ia diperlakukan layaknya anak sendiri. Cabang Palembang menangani pengolahan kopi ekspor kualitas A. Entah mengapa sebuah laporan menyebutkan kualitasnya jelek. Tak pelak lagi, Hutabarat terkena berondongan amarah. “Kopi yang kalian olah, kopi busuk!” ujarinya menirukan lontaran Achmad Bakrie. Sebab, mutu Bakrie & Brothers selalu terjamin, terutama di zaman Menteri Perdagangan Prof. Soemitro Djojohadikoesoemo. Ternyata salah kalkulasi bukan 50% malah mencapai 91 % rata-rata. Achmad Bakrie lalu minta maaf padanya. “Kalau saingan yang melakukan, maka saya akan tertawa. Tapi kalau *anak saya*, maka saya akan menangis,” kenang Hutabarat terharu menirukan tanggapan Achmad Bakrie.

Masih di Palembang, dalam satu kunjungan ke cabang itu, mereka mencari makanan di warung terbuka (semacam warteg). Sedang asyik makan, tiba-tiba seseorang melintas di depan. Melihat di situ ada “boss-boss,” lalu ia memberi hormat pada Achmad Bakrie. Yang diberi hormat pun tak kalah cepat. Walau sedang makan, ia langsung saja berdiri.

“Siapa itu Hutabarat?”

“Oo, itu pesuruh kita yang baru, Pak.”

“Ah. kurang ajar dia, pakai hormat segala.” Achmad Bakrie adalah pekerja keras dan berupaya berbuat semaksimal mungkin. Waktu itu tahun 1986 ia mengajak Hutabarat meninjau ke pabrik PT James Hardie Indonesia (pabrik fiber semen). Padahal ia dalam kondisi sakit setelah kecelakaan mobil slip di daerah Serang, Jawa Barat. Mereka naik turun berkeliling dengan orang-orang bule. Ketika akan naik, Hutabarat mencoba masuk memapah. “Kamu jangan pegang saya, saya masih kuat. Jangan mematahkan semangat, nanti malu kita sama bule-bule itu,” ujar Achmad Bakrie padanya waktu itu.

Halomoan Hutabarat adalah salah satu dari sekian banyak orang perusahaan yang mengerti karakter dan irama kerja Achmad Bakrie. Mereka adalah orang-orang lama yang tertempa dengan lingkungan pucuk pimpinan. Dulu, katanya, merasa satu untuk semua dan semua untuk satu. “Sekarang, menemui manajer saja pun susah,” ujarnya polos.

Zaman memang berubah, dan menuntut penyesuaian kemajuan. Satu yang terpenting adalah *“le sprit de corps!”*

“Kepercayaan adalah nomor satu, karena ini menyangkut nama,” adalah ucapan yang paling sering didengar Haris Abidin (73), mantan Direktur Teknik Bakrie & Brothers. Ia bekerja di B & B mulai tahun 1952. Waktu ia bekerja di Mascot Trading Coy N.V, sedang melayani pembelian mobil Achmad Bakrie. Suatu ketika sehabis jual-beli diajak bergabung di Bakrie & Brothers, karena mengerti tentang teknik dan mesin, maka dimulailah kemungkinan-kemungkinan untuk mengimpor radio dan sepeda motor.

Menurut pria kelahiran Tulungagung ini, pada tahun 1950 - 1953 perintisan impor Bakrie & Brothers atas saran dan kerendahan hati seorang pengusaha besar saat itu - Dahlan Sapi'ie. Pengusaha ini selain memiliki toko besar, juga membina kemitraan dagang sampai ke Belanda. “Pak Bakrie banyak dibimbing oleh Pak Dahlan Sapi'ie,” ujarnya. Dan, lanjutnya, pengusaha ini sangat baik, penolong bagi pengusaha-pengusaha lainnya.

Bekerja dengan Achmad Bakrie penuh dengan tantangan dan perhitungan matang. Dua hal ini telah dimiliki, andaikan terjadi kesalahan, itu masih lebih baik daripada tidak mempunyai sikap. “Kita mau produksi pipa besar ukuran 16 inci, coba caranya bagaimana,” Ucapnya menirukan Achmad Bakrie. Padahal dana terbatas. Lalu dengan kondisi seperti itu, dicarilah mesin dengan dana terbatas itu. Tetapi mesin itu tidak terlalu bagus, sehingga jalan seminggu, reparasinya dua hari. Hanya dengan kegigihan mesin itu tetap dipertahankan. “Dulu harganya satu juta dollar sekarang bisa mencapai 12 - 15 juta dollar,” ungkapanya bersemangat.

Menagih pakai oplet? Bukan dulu saja tetapi sampai sekarang pun cara ini masih dipertahankan. Nasika adalah salah satu “orang jauh” yang ikut memberikan pengalamannya. Ia bukan dari Bakrie pusat, tetapi jauh dari cabang Lampung. Jumlah rekening

yang ditagih bisa mencapai Rp. 50 juta dalam bentuk sebagian besar cek. “Firasat *nggak* baik, turun dan pindah ke oplet lain,” tutur ayah delapan anak ini.

Bekerja sejak tahun 1960, tetapi ia jarang bertemu dengan Achmad Bakrie. Ia sebelumnya bekerja di hotel yang sering mengambil keperluan hotel berupa beras dan minyak dari Bakrie cabang Lampung. Suatu ketika ia ditawarkan bekerja oleh Abuyamin (Direktur B & B yang juga abang Achmad Bakrie), karena melihat pembawaan Nasika yang tenang.

“Kamu bekerja baik-baik ya, jangan malas,” ujarinya menirukan pesan Achmad Bakrie. Dan, menurutnya, pesan itu dianggap cukup mendalam. “Orangnya kelihatan lain, gitu. *Ketemu* langsung salaman,” ucapnya tersipu-sipu.

Mereka lebih banyak “di balik layar,” tetapi fungsi yang diemban cukup penting juga: *support system*. Seorang bernama Inem bertugas menyiapkan masakan keluarga besar Achmad Bakrie sejak tahun 1962. Sedangkan seorang lagi bernama Soedarno mulai bekerja tahun 1963 dengan rupa-rupa keperluan, dari membeli obat hingga mengamankan dokumen.

Ibu tiga orang anak yang semuanya telah dewasa ini bahkan masih mengingat tanggal 5 Februari 1962 adalah awal bekerja di situ. Ia amat terkesan atas perhatian majikannya pada pendidikan anak-anaknya. Bahkan dua anaknya kini duduk di perguruan tinggi, satu di semester empat fakultas ekonomi, dan si bungsu mengambil program D3 - kedua-duanya di swasta.

“Kamu bekerja dengan baik, nanti akan dibantu pendidikan anak-anakmu,” ujarinya lancar. Kebiasaan di keluarga ini, katanya, masakan disiapkan tiga kali sehari. Masakan juga tidak terlalu pilih-pilih, kadang-kadang *beef steak*. Hanya saja ketika majikannya sakit, makanan perlu ditimbang.

“Bukan nangis lagi, ditanya wartawan saya sampai tidak bisa ngomong,” tuturnya menceritakan saat mendapat berita meninggalnya Achmad Bakrie.

Sementara itu, Soedarno sering “hadir” saat ada rapat penting. Atau di mana saja sang “*boss*” berada, ia tidak boleh jauh. “Buang air kecil saja saya tidak tenang,” kata ayah delapan anak ini. Ketika ditanya kapan ingin mulai bekerja: “Sekarang pun bisa, Tuan.” Dan, ia langsung bekerja tanpa harus pikir-pikir dulu.

Soedarno terkadang memang polos. “Kalau saya tidak ada, beliau marah. Dan kalau marah, semuanya kena marah.”

Perhatian majikannya terbilang cukup. Bahkan, sepinggal Achmad Bakrie, ia tetap mendapat perhatian dari para Bakrie muda. Dengan Bakrie senior, kalau tidak disiplin lebih baik keluar, katanya. Dulu pernah seorang karyawan yang langsung dipanggil, kemudian melalui atasannya ia diberhentikan. “Karena jalannya loyo,” paparnya atas alasan pemecatan itu.

Hanya satu anaknya yang bekerja di bagian keuangan Bakrie & Brothers. Tiga lainnya bekerja di Garuda, dan di antara delapan anaknya satu bergelar sarjana.

Bagi Jimmy Muljohardjo (70) usia lanjut tapi masih honorer setelah pensiun 1987, tak membuat surut kecintaanya pada Talang Tirta, pabrik pipa milik Kelompok Usaha Bakrie di Kebayoran Baru. Bekerja dengan pribumi tak membuat warga keturunan ini hanya ingin mengatakan: “*More or less it is a family company*” tempat saya berbakti.

Kebanggaan Jimmy pada Achmad Bakrie adalah ketika pabrik pipa baja itu berhak mencantumkan monogram API (*American Petroleum Institute*) untuk beberapa produknya. Sementara itu ia mengaku tak bisa melupakan ketika Achmad Bakrie menghadiri pertunangannya pada 1950. “Malah Pak Bakrie ikut berdansa,” katanya dengan mata berkaca-kaca.

### **Lebih Terkesan Seniman**

*Perbincangan Ibu H. Roosniah Bakrie*

Dalam hidup keseharian, Achmad Bakrie memunculkan profil sebagai seorang seniman. Artinya, selain memang menggan-drungi benda dan karya seni, juga dalam mengutarakan pikiran, ga-gasan, dan perhatiannya pada keluarga. Pendek kata perilaku dalam berinteraksi, berkomunikasi dan berekspresi mencerminkan sikap seorang seniman. Kesan itu sulit dibantah, sebab yang mengung-kapkannya adalah orang paling dekat almarhum - Ibu H. Roosniah Bakrie (66). Tampaknya juga tidak berlebihan, melihat kurun wak-tu hidup dalam ikatan perkawinan selama hampir 43 tahun.

Ibu yang dilahirkan pada 17 juni 1926 di Pangkalan Be-randan (Sumut) dari pasangan H. Achmad Nasution dan H. Halimatusa'diah ini menikah dengan pemuda Achmad Bakrie di Ja-karta pada 17 November 1945. Selama dalam mengarungi bahtera rumah tangga, ibu Roos, begitu ia biasa dipanggil, tidak menafikan bahwa perbedaan pendapat dengan suaminya adalah wajar dan manusiawi. Tetapi “kesenimanan” Achmad Bakrie sebagai suami dan (tentunya) diimbangi “keseniwatan” ibu rumah tangga ini, sehingga problema serumit apapun senantiasa terpecahkan se-cara bijaksana. Umpamanya dalam hal mendidik anak. Mereka “mengharamkan” bertengkar di depan anak-anak. Padahal konsep

mendidik anak pada dasarnya antara suami dan istri terdapat perbedaan “setebal kulit bawang dan setipis helai rambut.” Sang ibu sangat mementingkan untuk menghargai uang, sedangkan suami lebih menekankan pemanfaatan uang secara positif, misalnya menunjang kebutuhan sekolah anak-anaknya. Agaknya suami teringat betapa susahnyanya untuk maju karena keterbatasan biaya, ketika dulu bersekolah di zaman kolonial.

Suatu ketika putrinya, Roosmania (Odi) berandai-andai bila mempunyai uang lebih, ingin rasanya membeli makanan kaleng. Tidak dinyana sang ayah mendengarnya, lalu seenggok makanan kemasan kaleng “muncul” di atas meja makan. Makanan *instant* itu agaknya terbilang mewah bagi kehidupan sederhananya semasa kuliah di ITB. Bahkan “kontainer” Odi, tanpa setahunya, penuh dengan makanan kalengan. Odi dan Ical di Jakarta ketika itu sedang berkemas kembali ke Bandung.

Setiap hari Jumat Achmad Bakrie spesial mengajak anak-anaknya salat Jumat. Selesai *jumatan* dengan anak-anak barulah ia berangkat ke kantor. “Belum bisa lima waktu, empat atau tiga dulu. Pokoknya mesti salat,” tutur Ibu Roosniah mengingatkan ucapan suaminya untuk membiasakan anak-anak mereka menjalankan perintah salat. “Jadi ketaatan pada agama juga merupakan bagian dari kasih sayang Bapak pada anak-anaknya,” katanya.

Kepada anak-anak selalu ditekankan sang ayah bahwa untuk berhasil, apa saja harus dipelajari. Belajarnya pun mesti kritis. Suatu kali Achmad Bakrie ingin “menegur” pramuwisma di rumahnya, karena pekerjaan membersihkan perabot belum memuaskan. “Sini dulu,” panggil Achmad Bakrie pada pramuwisma. Ia lantas duduk di kursi tamu sambil menyekakan tangannya pada bagian bawah gagangan tangan kursi. “*Lho*, kok tangan saya kotor?” *sang* Pramuwisma kemudian berjanji tidak lalai.

Orang bertamu ke rumah juga dengan rupa-rupa maksud. Maklumlah Achmad Bakrie banyak sahabat dan kenalan. Jika yang datang bermaksud meminjam duit, misalnya, sementara Achmad Bakrie tahu persis yang bersangkutan sulit membayar, ia punya jalan tengah. “Orang datang ke rumah itu membawa hikmah. Bila mereka punya beban, kita bantu meringankan - tapi jangan beban itu berpindah ke kita.” Ditolak tidak enak, diberi rasanya tidak mendidik. Tamu demikian hanya diberi sedekah yang pantas saja. Tetapi lain



halnya kalau berterus terang untuk sesuatu keperluan yang mendesak, tentu akan diperhatikan. “Bapak begitu,” ungkap ibu Roos.

Sebaliknya, kata ibu Roos lagi, “Bapak juga tidak mau membebani siapa-siapa,” kepada sang istri, ia bahkan pernah berpesan, “Kelak bila saya telah tiada jangan mengganggu anak-anak. Kalau butuh apa-apa pergi sendiri. Jangan minta pada anak-anak,” ungkap Ibu Roosniah menirukan pesan suaminya suatu waktu. Dan ia konsisten dengan kata-katanya. Ketika sedang sakit, misalnya, ia pernah hendak dituntun istrinya ke kamar mandi. Lalu ia menolak, “Sebab kalau sedikit-sedikit meminta tolong, penyakit ini rasa-rasanya bisa semakin parah saja,” begitulah caranya menolak secara halus tanpa membuat perasaan sakit hati. Namun sang istri tetap tak bergeming, karena langkah suaminya semakin gontai. Untuk yang satu ini Achmad Bakrie tentu saja tak kuasa melawan kondisinya yang semakin menurun.

## Keluarga adalah Dasar

*Perbincangan Ike Indira Nirwan Bakrie*

Maksud hati hendak berlaku lebih santun di hadapan calon mertua, namun apa daya mau bersalaman tangan menyenggol gelas. Isi gelas tumpah dan, *alamak*, tak tertahankan gelas itu menggelinding lalu jatuh ke lantai. “Pak Achmad Bakrie orangnya baik, jadi tertawa saja melihat kejadian itu,” tutur Ike (39) tatkala menceritakan awal perkenalan dengan calon mertua, di sebuah restoran. Wanita asal Jawa Timur yang nama “*married*”nya Ratna Indira Nirwan Bakrie ini, kendati seorang psikolog, memerlukan adaptasi karakter berbicara orang Sumatera. “Kalau orang Jawa itu umumnya halus, hati marah namun bibir tersenyum. Di keluarga ini berbicara terus terang dengan nada kuat seperti sedang marah, padahal bukan.”

Dua kali menikahkan anaknya, Achmad Bakrie bermenantukan orang Jawa. Aburizal Bakrie mempersunting Tatty, dan Odi menikah dengan B. S. Kusmuljono. Sewaktu akan meminang Ike, Achmad Bakrie bercanda, “Semua menantu saya orang Jawa. Saya buka jendela *ketemu* Jawa, keluar rumah buka pintu, Jawa lagi. Bagaimana anak saya *nggak* mau mencari orang Jawa, sebab yang satu dominan dan satunya lagi represif,” kata Ike menirukan mertuanya. Ike pun melanjutkan, bahwa Achmad Bakrie yang dikenalnya adalah seorang yang suka humor, ramah, bisa menggembarakan orang lain. Besarnya perhatian Achmad Bakrie umpamanya nyaris tiada beda perlakuan antara anak dan menantunya. “Jika saya salah, beliau tak segan-segan menegur,” katanya. Umpamanya, pernah suatu ketika anak Ike sakit. Merasa si anak sudah agak baik, Ike keluar sebentar; begitu kembali ke rumah penyakit anaknya tambah parah. Rupanya dia diberi makanan pantangan oleh pembantu. Mengetahui kejadian itu Achmad Bakrie marah besar dan Ike menerimanya sebagai suatu pelajaran berharga.

“Sepenting apa pun pekerjaan, tapi berikan perhatian pada keluarga. Bila dasar keluarga itu kuat, maka keluarga juga kuat,” perkataan ini sering diungkapkan Achmad Bakrie di tengah-tengah keluarganya. Misalnya, kata Ike, ketika anaknya sakit, Achmad Bakrie selalu menyempatkan hadir walau sesibuk apa pun.

Bukan hanya sekedar bicara, tetapi memberi contoh langsung bagi keluarga besarnya. Dasar yang kuat dari keluarga itulah yang menjadi pedoman Ike untuk mendidik anak-anaknya, kendati konsep semacam itu bagi Ike bukan hal yang mudah dilaksanakan.

Perlambang, bahwa wanita itu menurut Achmad Bakrie sebaiknya mengurus rumah tangga saja. Namun ketika Ike mulai menggeluti profesinya sebagai konsultan psikologi, baik Achmad Bakrie maupun suaminya, Nirwan Bakrie, mendukung tidak dan melarang pun tidak. “Hanya saja saya tetap harus berangkat lebih akhir dan pulang lebih cepat dari suami,” kata mantan staf pengajar John Robert Power ini. Dalam acara rutin bersantap bubur ayam setiap minggu pagi, para suami membicarakan bisnis sedangkan para istri berkelompok di ruangan lain membicarakan soal di luar bisnis, misalnya tentang mode pakaian atau pun masalah pendidikan anak. Dalam pertemuan keluarga itu, Achmad Bakrie memberi “arahan” umum mengenai integritas keluarga dan sikap jujur, serta menekankan agar para cucunya bisa mencapai pendidikan formal yang setinggi-tingginya.

Akan halnya para cucu itu kelak mengikuti jejak bisnis, Achmad Bakrie tentu saja mendambakan. “Tapi kalau mengarahkan, rasanya tidak. Mungkin karena anak saya masih kecil-kecil waktu itu,” katanya. Ibu tiga anak ini pun melanjutkan, bahwa jiwa bisnis anak tertuanya, Adika Nuraga (11), cukup kuat dalam arti minat. Pernah karena teman-temannya di sekolah sedang gemar gambar tempel (stiker), Aga - panggilannya - menjual stiker itu di kelasnya. Padahal tidak ada yang mengarahkannya, berkembang dari minatnya sendiri. “Buat saya tidak mengapa. Yang penting tidak mengganggu pelajarannya,” ujarnya.

Dalam pandangan pribadinya sebagai psikolog, minat anak-anaknya memilih bisnis patut diberikan dukungan. Andaikata si anak ingin mengalami profesi di luar bisnis kelak, “*A good doctor or a good professor* dan digelutinya dengan baik, saya kira juga bukan pilihan yang jelek.” Namun itu sepenuhnya tergantung pada aspek lingkungannya sendiri. Selain yang terkecil, kedua anaknya sempat mengenal “Atuk”nya dengan baik. Dua yang pertama berusia 7 dan 3 1/2 tahun sedangkan yang terkecil belum setahun.

Tatkala diberitahu yang bungsu laki-laki, sang kakek dalam keadaan sakit tertawa sembari menahan rasa sakitnya. “Mungkin

sedang membayangkan apa yang akan dihadapi dengan cucu yang kesekian lelaki lagi. Tapi memang Pak Bakrie senang dengan cucunya. Bahkan dia tahu apa yang menjadi kesenangan masing-masing cucunya,” ungkap aktivis Yayasan Penyantun Anak Asma Indonesia ini.

Menanamkan nilai-nilai agama pada cucu-cucunya, sang kakek memilih pendekatan empiris. Misalnya pada saat bulan puasa tiba, semua anak, menantu dan cucu berkumpul untuk berbuka dan makan sahur bersama. Jadi sejak usia dini mereka sudah dicontohkan dan ikut merasakan suasananya. Anak Ike yang baru duduk kelas 2 SD ketika itu pun sudah sanggup berpuasa sebulan penuh.

Selain mencintai keluarga dan menjaga kerukunan antar keluarga, ungkapan Achmad Bakrie yang juga acapkali didengarnya adalah, *“A man who lives too gloriously must often die violently.”* Karena itu, dalam keseharian Achmad Bakrie tidak nampak berlebih-lebihan. Kiat sukses menjadi pengusaha, menurut ibu muda ini, bahwa pasangan suami-istri mertuanya itu tampak serasi selalu dan akur. “Bayangkan saja jika istri marah atau lekas cemburu karena suami pulang larut malam. Jadi faktor istri sangat besar dalam membuat sang suami sukses, meskipun Ibu Bakrie tidak ikut campur dalam bisnis.”

Sebagai manusia yang otodidak, Achmad Bakrie memiliki wawasan berpikir yang jauh. Mendalami pengetahuan tidak saja pada bidang pekerjaan semata-mata, tetapi pada nuansa fenomena manusia lain semisal sastra, sejarah, filsafat, ataupun psikologi. “Itulah kelebihan yang (mungkin) sulit ditemui pada generasi muda sekarang,” kunci *Associate Staff* beberapa Biro Konsultasi Psikologi ini di salah satu kantornya di kawasan elit Menteng, Jakarta.

## Atuk Pandai Bersyukur

*Perbincangan Shahla Rooswita Indriani Kusmuljono*

Kenangan seorang cucu pada kakek adalah masa-masa yang tidak mudah begitu saja dilupakan. Kisah masa lalu itu masih terus terbayang-bayang meski sang cucu kini berangkat dewasa. Shahla (19), atau panggilan akrabnya Aya, di tengah-tengah kesibukannya kuliah di ITB Bandung kini menuturkan sisi lain Achmad Bakrie di luar bisnis.

Di tengah-tengah para cucu, Achmad Bakrie dipanggil dengan sebutan Atuk (Atuk = datuk = kakek), suatu panggilan ala Melayu di Sumatera. Dan pada Ibu Roosniah Bakrie (istri Achmad Bakrie) mereka memanggilnya Andung (nenek); agaknya sebutan ini berasal dari Sumatera Barat.

Aya merasakan betapa Achmad Bakrie pandai mensyukuri nikmat Allah sedikitnya menunjukkan kepedulian Atuk pada saudara dan sahabat-sahabat lamanya. “Atuk adalah pengusaha yang berhasil, namun tetap mengingat dan menghargai para saudara dan teman lama yang kurang berhasil.” Rutinitas beribadah merupakan hal yang dikagumi mahasiswa jurusan Teknik Kimia ITB ini. Menurut dugaannya jarang orang yang berhasil masih rajin beribadah. Untuk menanamkan gemar beribadah, Aya sering diajak salat berjamaah di rumah, dan bahkan untuk pertama kalinya Aya salat di mesjid Istiqlal adalah karena diajak kakeknya itu. Pengalaman berkesan yang sering diingat cucu pertama dari putri satu-satunya Achmad Bakrie ini adalah safari tarawih bulan Ramadhan di rumah teman-teman kakeknya. Pengetahuan agama Islam juga banyak diperoleh Aya dari kedua neneknya (Atuk dan Andung).

Putri tertua Direktur Utama Bank Nusa Internasional - Ir. B.S. Kusmuljono MBA - ini merasakan betapa besarnya perhatian kakeknya ketika Aya sakit kekurangan darah. “Setiap hari Atuk menanyakan makanan penambah darah dan memberikan makanan itu pada Aya,” kenangnya. Sebaliknya, ketika kakeknya di rumah sakit Aya sering membantu dokter terapi misalnya ikut menunggu di samping Atuk.

Gadis dengan hobi berenang dan membaca ini bercita-cita kelak menjadi insinyur memilih pekerjaan yang tidak terlalu

penat dan menghabiskan seluruh waktu. “Biasa-biasa saja, santai seperti Ibu.” Aya juga memilih jurusan Teknik Kimia ITB sebagaimana kedua orangtuanya.

Atuk mencurahkan kasih sayangnya dengan banyak hal. Setiap kali bepergian Atuk selalu mengabulkan sesuatu yang diinginkan Aya. Tapi Atuk tidak suka melihat Aya memakai *short* karena dipandang tidak sopan. Aya sering diajak menginap di Simpruk dan kalau tidur Aya memeluk Atuk. “Kadang-kadang kalau Aya pegal lalu pindah, Atuk yang tadinya tidur pulas bisa terbangun,” kenang putri sulung Odi (Roosmania Kusmuljono), satu-satunya wanita dari empat anak Achmad Bakrie.

Sebagaimana pertama sekali sholat di Istiqlal bersama kakek, juga untuk pertama kali Aya ke luar negeri. Perjalanan ke Australia dan Eropa itu selain dengan Atuk dan Andung juga dengan Anin, putra tertua Aburizal Bakrie yang kini bersekolah di Amerika Serikat.

Ketika Atuk yang dikaguminya berpulang ke Rahmatullah, Aya tidak ikut ke Tokyo, di Jakarta Aya hanya bisa membayangkan kenangan mendalam dengan berbalut kesedihan yang amat sangat. “Kadang-kadang ingin rasanya memeluk Atuk lagi sambil tidur, menyuapkan tablet, membantu terapi Atuk, bersafari tarawih, atau mungkin membantu Atuk belajar menulis lagi,” kunci Aya dalam kenangannya masa-masa indah dulu bersama Achmad Bakrie sang Atuk tercinta. Masihkah kau simpan, hingga kau menjadi Andung kelak Aya?

## Human Interest

*Perbincangan B. S. Kusmuljono, Chaizir, Habibah, Iskandar Zulkarnain, Jaya Usman Yamin, Masfalah, Masani, M. Ali Yamin, Roosniah Bakrie, Rusli Hasan, Tatty Aburizal Bakrie.*

Hal-hal yang kecil terkadang dipandang sepele. Padahal fenomena seperti itu banyak mengandung nuansa (corak) yang sarat akan nilai-nilai kepedulian, estetika dan refleksi keagamaan. Rekaman peristiwa masa lalu semacam itu banyak mengundang perhatian manusia (*human interest*), dan tidak pernah basi untuk diceritakan.

Ada seorang anak manusia ingin mengikuti jejak ayahnya secara sembunyi-sembunyi, sebab sang ayah tak menghendakinya. Dimarahi, dicerca, bahkan didera, namun si anak tetap pada pilihan hidupnya. Belakangan, karena ia sukses sang ayah berubah dari sikap amarah menjadi bangga. Mengenaskan, mengharukan. “Pada adegan pengakuan sang ayah itulah Pak Achmad Bakrie tak tahan, lalu melelehkan air matanya,” ungkap B.S Kusmuljono ketika menonton pertunjukan Opera Johan Strauss, Jr. di Amerika Serikat bersama mertuanya. Sebetulnya, lanjut Bus (49) panggilan akrabnya, kisah sukses “Raja Waltz”, Konduktor dan komponis asal Austria itu sama sekali tak berkaitan dengan *true story* mertuanya. “Beliau sentimental, mudah tersentuh,” ujar Direktur Utama Nusa Bank didampingi istrinya, Roosmania Bakrie - Kusmuljono (44).

Masih berkisar hubungan orang tua dengan anak, tapi ini kisah sejati, ketika ayahandanya sakit. Dalam keadaan sakit dan uzur, ia menuntun sang ayah ke kamar kecil, dan maaf, ia membasuh kemaluan ayahandanya dengan kasih sayang dan takzim, sehingga bersih untuk berwuduk. “Padahal bang Bakrie sudah menjadi saudagar kaya, dan pembantu khusus pun ada,” ungkap Rusli Hasan yang ikut menyaksikannya. Sepupunya ini juga menceritakan, tatkala ibunda Achmad Bakrie - H. Cholidjah - sakit keras pada 1965, Achmad Bakrie berada di Nagasaki, Jepang. Mendengar berita itu ia langsung meninggalkan urusan bisnisnya, terbang ke Jakarta. Sesampainya di Jakarta, tanpa singgah di Simpruk rumahnya, langsung menuju Jalan Selamat Riyadi di mana ibunya tinggal bersama Abuyamin. Di rumah abangnya ini, ia dekati ibundanya

dan memeluknya erat-erat. Padahal usianya sudah sekitar setengah abad waktu itu.

Kerabat famili di Kalianda menuturkan, setiap mengunjungi tempat kelahirannya itu, Achmad Bakrie mengumpulkan sanak saudara dan kerap menceritakan masa kecilnya. Tersebutlah, penjual bubur bernama Madisah. Ia sering makan bubur tanpa membayar alias, “nembak.” Entah bagaimana rupanya, seperti menyadari kenakalannya, setelah sukses menjadi pengusaha, dibayarnya semua “hutang-hutangnya” itu. Penjual bubur yang waktu itu masih hidup hanya bisa terbengong-bengong saja menerima “piutang” itu. Ada lagi, seorang teman sering menangis setiap kali diganggunya. Belakangan orang itu ditemuinya lagi, sudah tua sama tua. Lalu, temannya itu menangis lagi. Apa pasal, rupanya teman sekolahnya itu terharu menerima “tebusan” maaf dengan sebuah jas. “Tak pernah ada yang berubah sifat bang Bakrie itu,” papar Masfalah dan Masani, dua saudara sepupu dari garis ibunda Achmad Bakrie. Adalah Chaizir putra Masfalah yang kini merawat rumah tempat kelahiran Achmad Bakrie merasa bersalah, karena pendidikan yang disokong pamannya itu tak terselesaikan dengan baik. Suatu kali, lelaki yang masih keturunan Pahlawan Nasional Raden Intan ini berkunjung ke rumah Achmad Bakrie di Simpruk. Ia terkesan sekali melihat permainan mobil-mobilan yang jarang ia lihat di mana-mana. Hasrat hendak menaikinya cukup besar, tetapi ia takut kalau-kalau tak diizinkan. “Ajak *dong*, itu kan saudara kamu juga?” tuturnya menirukan permintaan Achmad Bakrie pada salah seorang anaknya, dulu masih kecil.

Ketika masih sekolah di SD (HIS), iseng-iseng berjualan sayur-mayur, di Menggala. Konon katanya, Achmad Bakrie sering dimarahi ibu-ibu agen sayuran di sana. Pagi betul ia rupanya sudah menunggu petani yang hendak menjual hasil tanamannya, sebelum ibu-ibu itu tiba di “bursa” sayur itu. Mereka mengomel, “Si Bakrie lagi, si Bakrie lagi.” Si cilik Bakrie pun tak kalah gertak, lalu menukas, “*Kan* saya duluan,” kata Habibah.

Bermacam-macam cara berkomunikasi tentang pendidikan keponakan-keponakannya. Umpamanya, M. Ali Yamin (44) dan saudara kembarnya, Jaya Usman Yamin ketika masih kecil disuruh menginjak-injak kaki, memijitnya, lalu bertanya *ngalor-ngidul* masalah pendidikan putra almarhum Abuyamin (salah



seorang pendiri Bakrie & Brothers). Dalam kesempatan lain, Iskandar Zulkarnain - kerabat istri Achmad Bakrie - membuka *stand* makanan dan minuman kecil pada pertunjukan “*Holiday on Ice*” di Istora Senayan. Selepas menonton atraksi tari dan *ballet* di arena es itu, Achmad Bakrie mengunjunginya lalu memberi dorongan, “*Ndak* apa, memulai itu dari yang begini.”

Terhadap menantu perempuan, adalah Tatty Aburizal Bakrie menilai perhatian pada semua menantu sebagai cukup, tergantung subyek pembicaraan, katanya. “Cepat tanggaplah,” ujar ibu tiga anak di antaranya seorang putri ini tersipu-sipu. Wanita lulusan ITB asal Jawa Tengah ini, ketika menikah tahun 1973, pada awal perkenalan dengan mertuanya, sedikit memerlukan pemahaman artikulasi vokal suara sang mertua yang berat dan serak-serak. Sepanjang pembicaraan sesekali puteranya Anindra Ardiansyah Bakrie meminta ibunya mengomentari lukisan yang dibuatnya bervisualkan ayam jago ala karya Popo Iskandar. Tampaknya Anindra menyenangi seni lukis seperti Atuknya.

Tidak lengkap rasanya, perkawinan tanpa foto. Bukan karena belum dikenal namanya foto. Ada. Rupanya, mobil yang rencananya akan membawa *mat kodak* terkendala dalam perjalanan di sekitar Jalan Sabang, menyusul peristiwa tembak-menembak, dan tragisnya mobil itu terkena peluru nyasar. Padahal perhelatan pada 17 November 1945 sudah terencana dengan baik, termasuk pak penghulunya.

“Ah, pendidikan kamu lebih tinggi daripada saya,” ujar Roosniah - Roos - Bakrie menirukan perkataan sang suami yang sering diucapkan baik masa perkenalan singkat, juga ketika lama sudah berumah tangga. Ibu asal Medan yang lahir pada 17 Juli 1926 itu pernah bekerja di bagian Patologi RSCM Jakarta sebagai analis.

Kalau ditanya resep mendidik anak, ibu empat orang anak dan sebelas cucu ini merasa tidak terlalu pandai menceritakan dengan rinci dan spesial. Barangkali, lanjut ibu ini, *pertama* belajar menghargai uang. *Kedua*, tidak bertengkar di depan anak, *ketiga* menanamkan nilai agama dan sopan santun sejak anak usia dini. *Keempat* tulus dalam menghargai profesi suami. Dan lainnya, ditemukan dalam lembaga perkawinan, seperti toleransi pada famili kedua belah pihak dan seterusnya.

## Disiplin dan Kerja Keras

*Perbincangan Achyaruddin, Amrin Yamin, Indra U. Bakrie, Iskandar Zulkarnain, M. Sofyan Nasution, Nirwan D. Bakrie, Rusli Hasan, Shahla R.I. Kusmuljono.*

Satu hal yang tak bisa dibantah, bahwa apa yang kini tampak terbangun kuat pada institusi bisnis Bakrie & Brothers adalah warisan sikap disiplin dan kerja keras selama hampir lima dekade oleh pendirinya - Achmad Bakrie. Penegakan watak tersebut, tak terkecuali sebatas orang-orang yang bukan saudara atau keluarga, melainkan pada mereka yang masih bertalian darah dan masih terhitung famili. Kecuali Shahla (cucu tertua), mereka sedikitnya “memiliki hubungan kerja” dengan Achmad Bakrie.

Rambut sama hitam, penilaian masing-masing. Ada yang transparan, tentu ada yang memilih diplomatis. Bisa dipahami karena menyangkut rasa persaudaraan. Itulah mengapa, memang tidak mudah memahami figur Achmad Bakrie. Terkesan manakala harus memisahkan “mana bisnis, mana keluarga” dalam perusahaan.

Kendati demikian, dalam kapasitas sebagai keluarga, ada yang bersifat kondisional dan itu dibarengi ketegasannya, umpamanya dalam soal uang. ‘Pinjam’ atau ‘minta’. Lalu, dalam hubungan pekerjaan berlaku: ‘mampu’ atau ‘tidak’, ‘fungsional’ atau ‘tidak’, begitulah seterusnya. Sehingga dengan sikap dikotomis (pemilahan) itu, bagi yang loyal dan mafhum, bertahan terus. Kerabat yang loyalis, andaikan begitu, jangan lupa, tidak selamanya mengukur uang di atas segala-galanya. Bahkan (mungkin) tidak berpikir sejauh itu. Faktor kebanggaan atau prestise keluarga ber-alasan kuat, misalnya mengapa mereka memilih loyal. Fenomena ini tentu menarik dan tidak bisa semata-mata diukur secara kualitatif.

Sikap transparan dalam mengungkapkan pengalamannya, lebih merupakan faktor manusiawi (human interest) daripada penilaian subyektif belaka. “Kalau beliau marah, jangan coba-coba menunduk. Habis kita...,” begitu pengalaman Achyaruddin, sepupu dari garis Ibu. Ayah dari tujuh anak dan sebelas cucu ini mengungkapkan pengalamannya, ketika ia bekerja di Banar Djojo (penggilingan beras Bakrie & Brothers di Metro, Lampung Tengah). Tetapi, lanjutnya, Achmad Bakrie tidak memarahi di depan orang

lain, melainkan di ruang kerja pimpinan cabang Lampung. Hal senada juga diungkapkan Nirwan D. Bakrie, anak lelaki kedua. “Makan saja harus pada waktunya,” ucapnya lagi soal disiplin.

Ketika putra-putranya memasuki dunia usaha bersama sang ayah, mereka harus memulai dari bawah, kira-kira sama dengan karyawan baru, mengikuti *on-the-job training* dan menjalani masa percobaan. “Tidak langsung menerima *windfall profit, lho!*” ungkap Indra U. Bakrie, anak bungsunya. Prestasi dan kemampuan seseorang diutamakan. “Dan ini berlaku untuk anak-anaknya,” katanya. Mereka dibiasakan disiplin dan kerja keras, karena sudah matang betul (*hard boiled*), ibarat telur, kalau dibanting hanya kulitnya saja yang retak, sedangkan isinya tetap utuh.

Masalah janji juga harus tepat. Misalnya, janji untuk membayar hutang. Suatu ketika, Amrin Yamin (putra abangnya, Abuyamin) *seret* dalam melunasi pinjaman uang untuk modal usaha. Sampai waktu yang disepakati lewat, Amrin ditegur keras. Tak ada jalan lain, kecuali melunasinya. “Lain halnya kalau minta, maka ia akan memberinya,” ucap mantan pimpinan cabang Bakrie & Brothers di Surabaya ini. Lelaki tinggi besar yang kini menjadi staf di dewan direksi Bakrie Group ini mengatakan, kalau menjanjikan sesuatu, pamannya ini pun konsekuen untuk menepatinya. Amrin Yamin dan Shahla (cucu yang kini kuliah di ITB Bandung) mengatakan, bahwa terhadap orang lain pun Achmad Bakrie gemar membantu, terutama yang berkeinginan kuat untuk maju.

Suatu ketika di zaman Jepang, perusahaan yang baru didirikan sudah aktif melakukan kegiatan pengiriman hasil bumi dari Lampung ke Palembang via kereta api. Rupa-rupa barang diangkut seperti kelapa, pepaya, dan daun sirih. Pukul 01.00 dini hari, Achmad Bakrie sudah ada di kereta api langsir padahal berangkat pukul 03.00. Malam begitu dingin, sebelumnya Achmad Bakrie sudah mandi dan menunggu sampai kereta api berangkat. “Karena sangat besar keinginannya untuk hidup dan bekerja,” cerita Rusli Hasan (65) sepupu dari garis ayah.

Disiplin dan kerja keras Achmad Bakrie diceritakan pula oleh M. Sofyan Nasution (73), abang iparnya. “Segala macam pekerjaan kantor dikontrolnya sendiri. Bahkan kalau perlu pukul 24.00 ia bangun, karena ada uang bakal masuk. Ia seolah tak terbebani, langsung saja menanganinya.”

“Pembeli adalah raja baginya,” ujar Iskandar Zulkarnain kerabat dari pihak istri yang kini menjabat Direktur Pusdiklat Sawangan (sarana olah raga milik Bakrie). Bang Zul, panggilan akrabnya, mengatakan kalau bagian pelayanan penjualan pipa baja bersikap tidak acuh pada pelanggan, maka ia langsung menegur.

“Hari ini kamu layani pembeli satu batang pipa dengan baik, besok akan datang ordernya seribu batang. Lain kali layani orang sampai pintu,” ujarnya menirukan perkataan Achmad Bakrie.

## Selamat Jalan “Atuk”

Senin 15 Februari 1988 M atau 28 Jumadilakhir 1408 H, seorang hamba Allah – H. Achmad Bakrie – kembali ke haribaannya dalam usia 72 tahun. Kerabat keluarga dan para ahli telah memberikan yang terbaik. Namun, pukul 09.15 di RS. General Medical Center Sinjuku Tokyo, Jepang, takdir Ilahi jua yang menentukan.

Tinggallah istri tercinta H. Roosniah Bakrie yang melahirkan empat orang anak kebanggaannya, dan 11 orang cucu tersayang yang memanggilnya “Atuk”. Tinggallah nama bertuah Bakrie & Brothers yang di dalamnya bernaung lebih 13 ribu orang, dengan sekitar 50 anak perusahaan di dalam maupun di luar negeri.

Pukul 06.00 pagi ia diberangkatkan dari kediamannya, Jalan Terusan Hang Lekir IV/32 Simpruk, setelah dilakukan salat jenazah dipimpin oleh KH. Kosim Nurseha. Tidak Kurang dari 5.000 orang ikut melayat di rumah duka. Sebagian diantaranya ikut mengiringi jenazah ke peristirahatan terakhir di TPU Karet, Jakarta.

Di antara pejabat tinggi negara yang hadir, atau yang sempat terlihat waktu itu, ialah Soedharmono, SH., Soepardjo Rustam, Bustanil Arifin, B.J. Habibie, Achmad Tahir, Radius Prawiro, Ismail Saleh, JB. Sumarlin, Arifin M. Siregar, Affandi (Mentan, almarhum). Tokoh senior yang terlihat ialah Sri Sultan Hamengkubuwono IX (almarhum), BM. Diah, Budiardjo. Kalangan pengusaha tampak Hasjim Ning, Edward Soerjadjaja, dan ribuan untuk disebut semuanya. Mantan Gubernur DKI Ali Sadikin juga tak ketinggalan. Alamsjah Ratuperwiranegara bertindak sebagai “*ahlul bait*” mewakili keluarga.

Bahkan dalam rangkaian upacara di rumah duka dan di tempat peristirahatan terakhirnya, juga tampak tiga “Panglima” ABRI: Jenderal M. Yusuf, Jenderal L.B. Moerdani, dan Jenderal Try Sutrisno.

Sepanjang hidupnya, almarhum terbilang jarang sakit. Mungkin selain karena mencintai profesinya, bergaul dengan banyak kalangan, dan juga dalam waktu luang ia rajin berolah raga (di antaranya *jogging* dan golf), menikmati karya seni (lukisan dan patung serta puisi), berlibur dengan keluarga dan sahabat, membaca, dan bercengkerama dengan cucu-cucunya.

Kesehatannya mulai terganggu ketika pada tahun 1985,

bersama keluarga dalam suatu perjalanan, mobilnya slip masuk ke sawah di ruas jalan Serang-Jakarta. Kecelakaan itu tidak membawa korban, hanya rasa nyeri di tangan dan kaki almarhum berkepanjangan. Penyakit yang termasuk serius dua tahun sebelum meninggal adalah diabetes dan jantung. Di antaranya sempat dirawat di RS. Pondok Indah dan perawatan intensif di RS. Sumber Waras yang kemudian diterbangkan ke Jepang.

Semangatnya untuk hidup tetap kuat. Suatu ketika ia bahkan dalam keadaan sakit mengatakan, agar anak-anaknya jangan menangis, jangan berkecil hati dan harus tegar. Odi Roosmania Kusmuljono, anak perempuan satu-satunya, tidak kuat mendengar kata-kata itu hingga perlu ditenangkan saudara-saudaranya. Dalam keadaan sakit, Atuk 11 cucu itu masih menaruh perhatian besar pada usahanya, meskipun ia akhirnya mundur sebagai presiden direktur Kelompok Usaha Bakrie, kurang lebih sebulan setengah menjelang berpulanginya. Ketika Wisma Bakrie berdiri (1984), ia sudah tidak terlalu aktif bekerja. Ia hanya memperhatikan putra-putranya dan mendiskusikan hal-hal yang pokok saja. Sedangkan pengambilan keputusan dan perencanaan usaha sudah dilimpahkan pada ketiga putranya.

Cucu-cucunya ingat betul betapa besar kasih sayang Atuk pada mereka. Sejak *diolah-oleh* dari perjalanan ke luar negeri seperti boneka yang ia pegang sendiri di pesawat, sampai dibawa Atuk shalat ke mesjid Istiqlal. Malah Atuk kadang-kadang lebih pulas tidur bersama cucunya.

Namun Atuk telah pergi dengan tenang. Ia tidak hanya meninggalkan harta yang banyak. Jauh lebih penting dan utama dari itu adalah ia mewariskan keturunan yang sehat, cerdas, taat dan rukun. Keempat anaknya memberinya cucu, hingga kini 11 orang. Sebagian mulai berangkat dewasa, dan sebagian masih sedang lucu-lucunya, ketika Atuk dipanggil Tuhan. Mereka belum memikirkan benar soal kaderisasi.

Tetapi di antara cucu itu sudah memperlihatkan naluri bisnis. Anin, putra sulung Aburizal Bakrie, saat ini bersekolah setingkat SMA kelas tiga di Amerika. Ketika duduk di SD, kelas empat di Jakarta, ia pernah menjual foto artis pada teman-temannya. Naik ke SMP ia coba pula menjual kaus, *parcel*, dan tiket pertunjukan. Dua dagangan terakhir Anin akhirnya merogoh tabanas-

nya buat menutup kerugian itu. Sementara Adika Nuraga, putra sulung Nirwan D. Bakrie, kini berusia sembilan tahun, pernah menjual gambar tempel (stiker).

Dua cucu Atuk itu melakukan “bisnis” atas keinginan sendiri. Sedang Syailendra (12), putra sulung Indra U. Bakrie, ogah menceritakan pengalamannya. Hanya secara spontan ia bilang “Ingin menjadi *businessman* seperti papa dan Atuk.” Nadia dan Laila, dua putri Roosmania Kusmoljono, kini duduk di SMP kelas tiga dan kelas satu, tidak berkomentar apa-apa tentang bisnis. Namun mereka mengaku senang *banget* kumpul makan bubur bersama di Simpruk tiap Minggu, seperti ketika Atuk masih hidup.

Tahu kiatnya bila cucu-cucu Atuk lagi bandel, sekarang? Pura-pura saja bilang: “*Tuh, Uwak Ical* datang...” Atuk memang telah pergi, dan *Uwak Ical* mereka kini jadi “matahari” perusahaan rintisan Atuk. Jadi, selamat jalan Atuk; selamat datang *Uwak Ical*.

## *Achmad Bakrie Dalam Komentaran dan Kolom*

### **Haji Achmad Bakrie, Figur Idola.**

*Oleh H. Azkarmin Zaini*

Mungkin saya tidak akan pernah mengenal Haji Achmad Bakrie andaikata setelah tamat SMP Negeri I Cikini Raya, Jakarta, saya tidak bersekolah di SMA III/Teladan B Negeri, Jalan Setia Budi. Andaikata bersekolah di situ pun mungkin saya juga tidak mengenal beliau apabila saya tidak berteman akrab dengan Aburizal, putra sulung keluarga Haji Achmad Bakrie.

Saya dan Ical, nama panggilan Aburizal Bakrie, sebetulnya cuma satu angkatan. Kami sama-sama masuk SMA di Setia Budi itu pada tahun 1961 dan sama-sama tamat 1964. Sebetulnya juga, kami tidak pernah sekelas. Namun di luar kelas, kami berteman akrab.

Termasuk Ical dan saya, seluruhnya enam orang kami bersahabat. Kumpul-kumpul berenam, ikut aktivitas olah raga berenam, latihan pencak silat bersama, nonton bioskop, belajar bersama, sesekali pergi bersama ke pesta dansa, dan pernah juga main *band* berenam. Atau, menginap sambil belajar bersama di rumah peristirahatan keluarga Bakrie di Cibulan, Jawa Barat. Begitu kentalnya persahabatan kami, sehingga kami pun terbawa berteman dengan sahabat-sahabat Ical semasa di SMP, bahkan di SD.

Di antara lima orang sahabat Ical semasa SMA itu, tiga orang tinggal di daerah Menteng, satu di Setia Budi, dan saya di



Jalan Dempo, Kebayoran Baru. Karena rumah keluarga Bakrie waktu itu juga di Kebayoran Baru, Jalan Mataram I nomor 1, maka sayalah yang rumahnya paling dekat dengan rumah Ical. Sehingga, kalau kami akan main ke rumah teman yang di Menteng, hampir selalu saya datang bersama Ical. Kalau tidak saya yang datang ke Jalan Mataram lalu kami bersama-sama ke Menteng, tentu Ical yang menjemput saya ke rumah.

Maka, dengan sayalah hubungan Ical yang paling intensif. Hampir setiap hari kami bersama. Kalau tidak saya main ke rumah Ical, tentu Ical yang ke rumah saya. Kami sudah begitu mengenal keluarga satu sama lain.

Bagi saya, rumah keluarga Bakrie sudah serasa rumah sendiri. Makan di rumah itu, dengan seluruh keluarga Bakrie lengkap, menjadi hal yang biasa. Kalau saya datang kebetulan Ical sedang tidak ada, saya bisa ngobrol dengan Odi, putri tunggal keluarga Bakrie, sambil menemaninya belajar atau mendengarkan piringan hitam. Atau, saya main dengan dua adik Ical lainnya, Iwan dan Indra yang masih kecil ketika itu.

Dengan Iwan misalnya, saya sering main bulutangkis di pelataran beton atas rumah, atau berlatih pencak silat. Pada masa Iwan sedang semangat-semangatnya belajar bisnis dengan berdagang rokok, saya sering menemaninya membeli rokok pada agen besar di pasar Bendungan Hilir. Iwan yang memodali dengan uang jajan yang ditabungnya, kami berdua yang berbelanja, dan pembantu rumah tangganya yang menunggu dagangan rokoknya di pinggir jalan depan pagar rumahnya. Sedangkan dengan Indra biasanya mengutak-utik mainan, atau main *go-cart*, atau saya menerangkan soal-soal PR yang tidak bisa dipecahkannya.

Atau, kalau kebetulan semua sedang tidak ada, saya menunggu di kamar Ical, iseng memainkan gitarnya atau membaca sambil berbaring di tempat tidurnya.

Dengan kadar persahabatan seperti itulah saya mulai mengenal keluarga Achmad Bakrie sejak tahun 1961. Hubungan paling intensif adalah selama saya di SMA, tahun 1961 hingga 1964. Tamat SMA, Ical melanjutkan sekolah di Institut Teknologi Bandung hingga meraih gelar insinyur elektro, sedangkan saya tetap di Jakarta.

Namun tidak berarti hubungan saya dengan keluarga Bakrie

terputus. Malah sebaliknya, saya merasakan nilai-lebih dalam hubungan tersebut. Tidak hanya sekedar hubungan dengan keluarga seorang teman akrab, melainkan sudah seperti keluarga sendiri. Odi, Iwan, dan Indra rasanya sudah seperti adik saya. Oom Bakrie dan Tante Roos, demikian saya dan kawan-kawan biasa memanggil Ny. Roosniah Bakrie, bagi saya sudah seperti orangtua sendiri.

Pada bulan September tahun 1962, ayah saya, Abbas Zaini, berpulang ke Rahmatullah. Usia saya 16 tahun, baru saja naik ke kelas II SMA. Kehilangan Ayah bagi kami sekeluarga - Ibu, saya, dan kelima adik - sungguh merupakan pukulan berat karena kami bukan keluarga berada. Ayah saya pegawai menengah Garuda Indonesian Airways yang hanya hidup semata dari gaji, tinggal di rumah instan-si, dan Ibu telanjur hanya tahu mengurus rumah tangga. Pada masa itu di Garuda belum ada sistem pensiun.

Ketiadaan Ayah membuat kehidupan kami sekeluarga menjadi berat, bahkan saya pun mulai berpikir untuk tidak melanjutkan sekolah agar bisa sedapat-dapatnya mencari nafkah untuk Ibu dan kelima adik-adik. Sebagai sahabat, Ical mengetahui hal ini.

Suatu hari pada awal tahun 1963, beberapa bulan setelah ayah saya meninggal, Ical datang ke rumah menemui saya. “Men,” katanya memanggil nama kecil saya, Emen. Lalu dalam bahasa Jakarta, bahasa pergaulan kami sehari-hari, ia melanjutkan, “Ikut *gue* ke rumah, *yuk*. *Babe* (Papa) *pengen ngomong sama lu*.” Saya tanya ada apa, tapi Ical hanya mengatakan, “Nanti *aja*, *lu* bakal tahu.”

Tiba di rumah Ical, saya duduk di meja makan menghadap ke taman, Oom Bakrie di kepala meja, sementara Ical *lesehan* di lantai ruang tamu sambil menghidupkan piringan hitam. Saya merasa Ical sengaja membiarkan saya berbicara empat mata dengan ayahnya. Lalu Haji Achmad Bakrie membuka pembicaraan dengan tenang. “Oom dengar, kamu mau kerja, ya?” saya mengiyakan. Serta-merta keluarlah nasihat dan petuah beliau, yang intinya tak pernah saya lupakan hingga kini.

“Kamu sekarang kan SMA saja belum tamat. Kalau kerja, paling-paling kamu cuma jadi tukang sapu. Tamat SMA pun kamu cuma *bakalan* jadi kerani. Zaman sekarang, sekolah itu penting. Tidak bisa lagi pendidikan rendah seperti zaman Oom dulu. Sekarang anak muda kalau mau punya masa depan mesti berpendidikan tinggi. Jadi, Oom kepingin kamu *terusin* sekolah sampai jadi

sarjana,” ujarnya.

Tanpa memberi kesempatan saya menanggapi, beliau langsung melanjutkan: “Soal kerja itu gampang kalau kamu sudah tamat sekolah tinggi. Kamu *udah* Oom anggap keluarga. Kecil-kecil juga, usaha kita *udah* punya. Kalau Oom *udah* tua nanti siapa lagi yang *ngelanjutin* kalau bukannya kamu-kamu. *Terusin ajalah* sekolah. Kamu *nggak* usah *pikirin* soal biaya. Biaya sekolah sampai selesai biar Oom dan Tante yang urus. Kamu *pikirin* sekolah *aja*. Kalau perlu, biar nanti Oom atau Tante ngomong sama ibu kamu.”

Tercenung saya mendengar kata-kata beliau. Batin saya mendua. Di satu pihak saya bersyukur ada orang berhati mulia yang begitu tulus memperhatikan dan mau membantu demi hari depan, tapi di pihak lain hati saya seolah berontak menolak utang budi. Namun karena beliau terus menghibur dengan nasihat-nasihatnya, dan saya yakin bahwa niat beliau begitu tulus, akhirnya saya tidak punya pilihan selain menerima uluran tangannya.

“Jadi, setiap tanggal satu kamu datang *aja* ke sini *ngambil* duit buat sekolah,” ujarnya.

Ketika hal tersebut saya ceritakan kepada Ibu saya, Ibu menangis terharu. Seraya berlinang air mata, Ibu mendoakan agar amal beliau diterima Tuhan, dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rezeki kepada keluarga Bakrie.

Sejak saat itu, saya selalu memperoleh bantuan setiap bulan, sekalipun dalam hati tetap merasa risih hidup dari bantuan orang. Apalagi, jumlah bantuan yang diberikan ternyata jauh lebih dari cukup untuk sekedar uang sekolah dan ongkos. Saya yakin bahwa sebetulnya maksud Haji Achmad Bakrie bukan sekedar membiayai sekolah saya, melainkan membantu membiayai hidup kami sekeluarga. Hanya saja beliau bersikap bijaksana tidak mengungkapkannya terus-terang kecuali mengatakan untuk menyekolahkan saya.

Perasaan risih menerima bantuan tersebut menyebabkan saya sering menghindari hari-hari sekitar tanggal satu. Namun apabila dua-tiga hari setelah tanggal satu saya tidak datang, selalu saja bantuan bulanan itu diantarkan ke rumah saya. Kadang oleh Pak Ucik, sopir beliau, kadang Ical atau Iwan yang mengantarkannya. Itu berlangsung bertahun-tahun.

Terdorong rasa risih menerima bantuan tersebut, diam-

diam saya tetap berusaha mandiri agar bisa mencari uang sendiri, supaya tidak lagi hidup dari bantuan. Menjelang akhir 1968 saya berhasil diterima menjadi wartawan pada surat kabar *Warta Harian*. Saat itu saya kuliah di *Extension* Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, setelah keluar dari ATN (Akademi Teknik Nasional) dan sebelumnya di Fakultas Teknik Perkapalan UBK, yang ditutup pemerintah akibat meletusnya pemberontakan G-30-S/PKI.

Sudah setengah tahun saya bekerja, tapi saya tidak punya keberanian untuk mengatakannya terus-terang kepada Oom Bakrie. Saya takut beliau kecewa, bahkan takut beliau marah. Dan memang, ketika akhirnya tahu juga, beliau marah besar kepada saya. “Oom kan sudah bilang, kalau kamu kerja juga sekolah juga, dua-duanya *nggak* bakal jadi. Semuanya bakal setengah-setengah. Terus-terang, Oom kecewa!”

Seperti yang saya harapkan, sejak itu memang betul Oom Bakrie tidak lagi memberi saya uang bulanan. Tapi pada sisi lain, perasaan bersalah karena telah mengecewakan niat baik beliau yang begitu tulus, menyebabkan saya betul-betul takut setengah mati. Takut, sungguh takut! Begitu takutnya, sehingga selama beberapa tahun sejak itu saya tidak berani muncul di rumah Jalan Mataram.

Setelah “menghilang” selama kurang-lebih tiga tahun, saya baru muncul kembali di hadapan Haji Achmad Bakrie pada awal April 1972. Waktu itu saya sudah setahun pindah bekerja ke *Harian Kompas*, dan saya merencanakan akan menikah pada akhir bulan itu. Saya punya simpanan sedikit, sekedar cukup untuk biaya pernikahan sederhana dan mengontrak rumah kecil di dalam gang, bukan daerah elit. Tetapi, karena salah perhitungan, uang itu terlanjur saya depositokan dan jatuh temponya baru sekitar sebulan setelah pernikahan saya. Sehingga, kalau deposito itu saya tarik, maka selain harus mengembalikan bunganya saya juga akan didenda.

Pikir-pikir, saya tidak punya pilihan selain minta pertolongan dengan meminjam kepada Oom Bakrie. Sambil melapor akan menikah, saya berharap kedatangan saya untuk minta pertolongan itu akan meluluhkan hati beliau. Lalu saya mendatangi beliau di kantornya, di Jalan Asemka, Jakarta Kota, yang hanya sekitar 200 meter dari kantor saya di Jalan Pintu Besar Selatan.

Jantung saya berdentang-dentung ketika setelah agak lama

menunggu, saya dipersilakan masuk ke ruang kerja beliau oleh sekretarisnya. Saya pikir, mungkin Oom Bakrie tidak akan menerima kedatangan saya. Atau, kalau pun menerima, pastilah pertama-tama beliau akan melampiaskan amarah lagi karena sikap saya yang menghindar selama tiga tahun lebih dan karena ternyata kekhawatirannya dulu benar, bahwa dengan menyambi bekerja, sekolah saya jadi terhenti.

Ternyata perkiraan saya tadi sepenuhnya keliru. Haji Achmad Bakrie menyapa saya dengan sangat baik. Tidak sedikit pun kemarahannya dulu itu tersisa. Ia baik sekali. “Ke mana aja kamu nggak pernah *nongol-nongol*? Sekarang kamu kerja di Kompas, ya? Oom pernah baca tulisan kamu. Nggak sangka kamu bisa nulis.” ujarinya membuka obrolan. Lalu, dan ini mengejutkan, “Kalau kamu udah ngambil keputusan mau terus kerja, kamu harus kerja baik-baik. Mesti tekun, serius, mau kerja keras, jangan setengah-setengah. Yang penting juga, di mana saja kamu bekerja, harus jujur.”

Sementara saya belum selesai menikmati perasaan lega karena akhirnya beliau “merestui” juga keputusan saya untuk bekerja dan tidak meneruskan sekolah, beliau melanjutkan petuahannya: “Mencari orang pintar itu susah. Mencari orang jujur lebih susah lagi. Tapi mencari orang pintar yang jujur, atau orang jujur yang pintar, itu paling susah.”

Setelah cukup *ngobrol* ini-itu, beliau bertanya, “Ada perlu apa kamu tiba-tiba muncul di kantor?”

Lalu, dengan kalimat agak tersendat-sendat, saya utarakanlah rencana saya akan menikah pada tanggal 30 April. Beliau dengan gaya dan suaranya beratnya yang khas, spontan memotong seraya tersenyum, “Kamu berani-berani menikah, apa *udah* sanggup ngasih makan anak orang?”

“Insya Allah, sanggup, Oom. Orangnya mau diajak hidup susah, kok,” jawab saya.

“Bagus. Kalau orang mau berumah tangga, cinta *aja* nggak cukup. Cinta kan *nggak* bisa dimakan. Buat makan, mesti ada nafkah yang halal. Juga, *kamu* orang berdua harus jujur, mau berterus terang, ada saling pengertian, saling percaya, saling memberi dorongan, *nggak* mengkhayal yang muluk-muluk, sanggup hidup susah. Jadi, siapa *tuh* yang jadi bakal menantu Oom?”

“Namanya Hilda, Oom.”

Setelah tanya ini tanya itu, beliau bertanya lagi. “Jadi, apa yang Oom perlu bantu?”

Nah, ini dia pertanyaan yang saya tunggu-tunggu sejak tadi. Maka saya uraikanlah masalah deposito saya, seraya memperlihatkan kepada beliau bilyet deposito dan menunjukkan tanggal jatuh temponya. Saya katakan maksud saya meminjam uang sebanyak uang yang ada dalam deposito saya.

Beliau lalu bertanya lagi. Pertanyaannya terdengar aneh.

“Kamu mau Oom *pinjemin*, atau Oom kasih?”

Ditanya seperti itu, andaikata saya tidak punya prinsip, pasti saya akan diberi uang kalau saja saya mengatakan mau minta. Tetapi, niat saya memang bukan meminta, melainkan meminjam.

“Saya mau pinjam, Oom,” jawab saya.

“Kalau pinjam, kapan kamu *kembaliin*?”

“Begitu deposito ini jatuh tempo, Insya Allah hari itu juga saya kembaliin. Paling lambat besoknya, Oom.”

“Baik, Oom mau pinjemin kamu. Oom kirim salam, ya, sama ibu kamu dan calon istri kamu.”

Saya pun meninggalkan kantor NV Bakrie & Brothers di Jalan Asemka itu dengan sangat lega. Pertama, karena Oom Bakrie ternyata tidak marah lagi kepada saya sehingga berakhirilah rasa takut yang sudah tiga tahun menghantui. Kedua, masalah dana untuk pernikahan saya sudah teratasi. Dan, ketiga, saya berhasil mempertahankan prinsip untuk tidak meminta, meskipun tadi saya punya peluang kalau memang mau.

Hampir dua bulan kemudian, tepat pada hari deposito saya jatuh tempo, setelah mengambil uang di bank, saya langsung ke kantor Bakrie & Brothers di Asemka. Haji Achmad Bakrie langsung menyalami saya memberi selamat berhubung beliau sekeluarga tidak bisa menghadiri pernikahan saya karena saya menikah tidak di Jakarta melainkan di Padang. Kami ngobrol sebentar, lalu saya utarakanlah bahwa hari itu saya datang untuk mengembalikan uang yang saya pinjam tempo hari.

“Terima kasih sekali, Oom,” ujar saya seraya menyerahkan uang yang masih utuh di dalam amplop bank.

“Betul kamu *nggak* perlu lagi uang ini?” tanya beliau.

“Betul, Oom, terima kasih.”

“Baik, deh,” ujarnya seraya mengambil amplop berisi uang itu dari tangan saya, lalu memasukkannya ke dalam laci meja kerjanya. Sesaat kemudian Haji Achmad Bakrie berkata lagi: “Terusterang, Oom hargai kamu karena kamu jujur. Dulu kamu pinjam, sekarang pinjaman kamu *kembaliin* tepat waktu. Orang kalau mau hidup yang benar, mesti begitu. Mulut mesti bisa dipegang. Apalagi laki-laki. Orang laki kalau janji mesti ditepati. Janjinya mesti bisa dipegang.”

Selanjutnya beliau memberi petuah yang lebih mengandung makna filosofis. Katanya, “Kalau kita berutang, wajib kita membayarnya tepat waktu. Kalau kita *nggak* sanggup bayar pakai duit karena belum cukup punya duit, sekurang-kurangnya kita harus bayar pakai muka.”

“Maksud Oom?”

“Kalau kita belum mampu bayar pakai duit, maka pada hari kita mesti bayar utang itu kita harus datang. Temui orang itu tepat waktu. Tunjukkan muka kita, minta maaf, dan bilang terusterang kita belum sanggup bayar, lalu minta waktu, minta tunda. Itu yang namanya kita bayar pakai muka. Mesti begitu. Jangan malah kita *ngabur-ngabur* menghindar. Itu pantang. Jadi, kalau bayar pakai muka saja kita udah *nggak* sanggup, berarti muka kita *udah nggak* ada harganya tuh. Kalau muka *udah nggak* ada harganya lagi, ya berhenti aja jadi orang.”

Lagi-lagi saya tercenung mendengar filosofi beliau yang luar biasa dalam itu. Semakin kagum saja saya pada orang tua ini. Lalu, ketika tiba saatnya saya berpamitan dan berdiri, Haji Achmad Bakrie berkata, “Men, Oom mau titip buat istri kamu. Tolong *disampein*, ya.” Ia mengatakannya seraya membuka laci, lalu mengambil amplop dari dalam laci itu, dan menyerahkan amplop itu ke tangan saya. Sesaat saya terkesima karena ternyata amplop tersebut adalah amplop bank berisi uang yang tadi saya serahkan kepada beliau untuk membayar utang.

“Lho ...?”

Belum sempat saya mengatakan apa-apa, beliau memotong: “Ini bukan buat kamu, *kok*. Oom titip buat istri kamu. Tolong *disampein*, ya.” Maka saya pun tidak bisa berbuat apa-apa selain mengulangi lagi ucapan terima kasih.

Sebetulnya sudah sejak saya di SMA saya mengagumi Haji



Achmad Bakrie. Bahkan juga keluarga Bakrie. Sama sekali bukan karena saya pernah dibiayai sekolah, tapi karena banyak sekali teladan yang saya petik dari kehidupan keluarga itu. Pada saat saya mulai mengenal mereka pada tahun 1961, usaha NV Bakrie & Brothers sudah mulai berkembang sehingga keluarga Bakrie sudah cukup kaya. Pada masa itu orang kaya di negeri ini masih bisa dihitung dengan jari. Haji Achmad Bakrie sudah punya setidaknya tiga mobil: satu sedan Morris, satu Mercedes 180 warna biru yang nomor polisinya saya masih ingat hingga sekarang, yaitu B 7971. Dan, Haji Achmad Bakrie sendiri mengendarai Mercedes 220S, yang masih langka waktu itu.

Belakangan, Bakrie bahkan punya sedan sport Mustang, yang setahu saya merupakan Mustang pertama di Indonesia. Meskipun saya berasal dari keluarga tidak mampu, di dalam hati saya punya kebanggaan tersendiri karena pernah menyetir Mustang itu mengantarkan Tante Roos berbelanja ke pasar Mayestik. Bahkan daripada Ical, yang saat Mustang itu datang sedang tidak ada di Jakarta, saya sudah lebih dulu merasakannya. Ha-ha-ha-haaa!

Tidak sedikit orang kaya yang gagal mendidik anak-anaknya. Dulu saya juga punya banyak teman lain yang keluarganya kaya, tetapi sekolah mereka tidak beres dan pergaulannya tidak karuan. Tetapi, suami-istri Bakrie termasuk di antara sedikit yang berhasil itu. Cara mereka mendidik anak-anak baik sekali, sehingga anak-anak mereka termasuk bintang di sekolah. Secara duniawi mereka berhasil, urusan akhirat pun ditekuni. Semua mereka bisa mengaji, dan sembahyang lima waktu tidak lepas dari kehidupan mereka sehari-hari.

Saya ingat, semasa sekolah dahulu kami senantiasa bersembahyang Jumat bersama di Masjid Agung Al Azhar. Haji Achmad Bakrie pun selalu berusaha menyempatkan diri sembahyang Jumat di sana. Beliau pernah mengatakan kepada saya, dia sengaja melakukan hal itu, artinya pergi shalat Jumat bersama anak-anak, dengan maksud untuk mendidik mereka bahwa salat Jumat itu wajib, sebagaimana shalat lima waktu. Bakrie memang biasa mendidik dengan memberi contoh teladan.

Pada dekade 1960-an itu Haji Achmad Bakrie sudah biasa mondar-mandir ke luar negeri. Saya sering ikut mengantar beliau ke lapangan terbang Kemayoran tatkala beliau berangkat, dan ikut



menjemput kepulangannya. Sese kali, beliau ke luar negeri mengajak seluruh keluarganya, terutama kalau liburan kenaikan kelas dan nilai rapor anak-anak tinggi.

Beberapa tahun yang lalu, saat ngobrol dengan Haji Achmad Bakrie ketika saya berkunjung ke rumahnya di Simpruk pada hari Idul Fitri, Oom Bakrie mengungkapkan bahwa kalau dulu ia sesekali membawa Ical, Odi, Iwan, dan Indra ke luar negeri, tujuannya bukan semata-mata bersenang-senang, apalagi berfoya-foya, melainkan lebih dalam rangka pendidikan. “Supaya mereka jangan menjadi seperti katak di bawah tempurung. Supaya belajar dari pengalaman bangsa-bangsa yang sudah lebih maju, mencontoh sikap ulet mereka menghadapi persoalan-persoalan hidup, supaya mencontoh cara berpikir modern,” ujar beliau.

Selain itu, menurut Bakrie, di luar negeri ia selalu mengajak anak-anaknya ke tempat-tempat bersejarah. “Oom suka membaca sejarah karena banyak hal yang bisa kita peroleh dari sejarah. Kalau kita mau jadi bangsa yang besar, kita harus mendalami sejarah bangsa-bangsa besar.”

Begitu pula kalau sesekali beliau mengajak anak-anak pergi makan di Hotel Indonesia, tempat makan kelas elit yang paling top pada masa itu. Katanya, “Supaya anak-anak tahu tata cara makan di tempat resmi, supaya biasa berpakaian bersih dan rapi. Dengan melihat orang sebagai contoh, akan lebih mudah kita belajar.” Di samping sejarah, Haji Achmad Bakrie yang pendidikan formalnya hanya sampai di HIS itu suka mendalami filosofi. Kepada saya, beliau pernah mengatakan, “Orang yang tidak punya filosofi hidup, sama seperti bangunan tanpa pilar-pilar yang kokoh, sehingga gampang ambruk. Pondasi dan pilar kehidupan kita harus kokoh. Pondasinya itu agama, dan pilarnya filosofi.”

Dan memang, filosofi hidup Haji Achmad Bakrie dalam sekali. Contohnya antara lain “filosofi utang” seperti yang saya ceritakan di atas. Betapa dalamnya filosofi itu: bayar utang tepat waktu, kalau tidak sanggup bayar pakai uang, wajib membayarnya dengan muka!

Pengalaman pribadi saya ketika meminjam uang itu pun bukannya tidak mengandung makna filosofi. Pertama, saya yakin pasti beliau mau menguji, apakah saya sebenarnya mau meminta tapi pura-pura bilang meminjam, ataukah memang benar-benar

mau meminjam. Beliau ingin menguji kejujuran saya, dan kejujuran itu juga filosofi hidup yang sering diajarkan beliau kepada saya, dan saya yakin tentu juga kepada anak-anak beliau.

Kedua, beliau ingin menguji apakah janji saya bisa dipegang. Maka ketika saya betul-betul memenuhi janji dan membayarnya tepat waktu, beliau pun terus-terang menyatakan penghargaanannya.

Ketiga, beliau memisahkan betul sikap bisnis dan sikap atas dasar kekeluargaan. Sikap *zakelijk* yang merupakan sikap dasar berbisnis terlihat ketika beliau menerima uang utang yang saya kembalikan lalu memasukkannya ke dalam laci. Kemudian ketika urusan utang-piutang telah selesai, ia memberikan kembali uang tadi kepada saya dengan pesan: “*Oom* titip buat istri kamu.”

Bahkan dengan mengatakan “titip buat istri kamu” itu terasa betul sikapnya yang arif dan bijaksana. Beliau tahu karakter pribadi saya, sehingga tentu memperkirakan saya akan menampik kalau dikatakannya uang itu untuk saya. Tapi, karena dikatakan “titip” untuk istri saya, maka saya pun tidak layak menolak.

Haji Achmad Bakrie merupakan pribadi menarik dan berkarakter sangat kuat. Pakaianya senantiasa necis, penampilannya *dandy*. Matanya sipit dan kulitnya bersih kuning langsung, sehingga orang yang tidak mengenalnya mudah keliru mengira ia keturunan Cina. Tingginya sekitar 162 - 164 sentimeter, tetapi terkesan pendek karena perawakannya agak gemuk.

Suaranya besar, berat, dan basah. Ia suka bergurau dan menikmati kelucuan. Tawanya berderai lepas. dan kalau terkekeh-kekeh matanya nyaris hilang tinggal segaris. Tapi kalau sedang marah, suaranya menggelegar.

Itulah sekedar gambaran sosok diri Haji Achmad Bakrie, anak pribumi yang berhasil menjadi aset nasional sebagai pengusaha sukses. Dengan karakter pribadi yang sangat kuat, maka penampilan Bakrie sehari-hari cenderung flamboyan.

Agaknya almarhum Achmad Bakrie tergolong pribadi yang temperamental. Ia meledak kalau sedang marah, tetapi kalau amarahnya sudah lepas, ya selesai sudah. Sebaliknya ia juga berhati lembut, bahkan sentimental. Seperti pernah diakuinya dalam suatu percakapan dengan saya, lubuk hatinya mudah tersentuh oleh hal-hal yang merangsang rasa iba dan kesedihan. Ia juga menjadi romantis

oleh hal-hal yang indah.

Perasaan sentimental dan romantis ini terbentuk antara lain karena kegemarannya membaca bahkan menghafal puisi-puisi indah ciptaan sastrawan terkemuka. Bakrie rajin mencatat puisi-puisi indah karangan sastrawan-sastrawan besar Barat yang ditemukannya dalam buku-buku, dan ia juga ingin memiliki buku kumpulan puisi sastrawan Indonesia.

Salah satu puncak rasa sentimentalitasnya tertuang pada hari pernikahan putri tunggalnya, Roosmania (Odi), dengan Bangun Kusmuljono (Busye), Juli 1972. Hari itu, di mana untuk pertama kalinya Bakrie berkenan, ia memberikan petuah nikah yang amat menyentuh kalbu. Ia sendiri yang menyusun naskah pidatonya, yang dibacanya di hadapan seribu lebih undangan dengan suara parau terbata-bata menelan tangis.

Sayang sekali saya tidak memiliki salinan naskah pidatonya itu. Tetapi saya ingat, isinya mengungkapkan betapa suami-istri Bakrie amat mencintai putra-putrinya, yang dilukiskannya dengan sangat puitis. Odi digambarkannya sebagai gadis yang menarik, pintar, elok laku, pandai membawakan diri, dan berbudi tinggi. “Ibarat mawar, engkau adalah mawar yang tak berduri,” demikian kalimatnya yang saya ingat betul hingga sekarang.

Kepada menantunya, Busye yang sudah sarjana, ia berpesan agar terus melanjutkan pendidikan lebih tinggi lagi karena menjadi sarjana saja belum cukup.

Pada bagian pidato yang melukiskan kecintaannya kepada putri tunggalnya dan keikhlasannya melepas Odi kepada Busye, Bakrie menangis. Hadirin pun tidak sedikit yang ikut berlinang air mata, termasuk saya dan istri saya, karena untaian kata-katanya yang teramat menyentuh. Itulah pidato petuah nikah paling indah, paling menyentuh, dan paling berkesan yang pernah saya dengar.

Saya merasa beruntung pernah punya kesempatan kenal dekat dengan Haji Achmad Bakrie. Ayah saya meninggal di kala saya masih remaja, pada masa saya justru sedang membutuhkan bimbingan dalam pembentukan kepribadian. Namun saya beryukur bahwa pada masa kritis seperti itu ada Haji Achmad Bakrie yang menjadi seperti pengganti ayah bagi saya. Secara langsung maupun tidak langsung, didikan dan keteladanan beliau banyak membentuk filosofi hidup saya.

Haji Achmad Bakrie terasa pas menempatkan diri dalam kesehari-harian. Ia menjadi ayah yang dikagumi putra-putrinya, sekaligus juga teman dalam suasana santai dan sahabat dalam membantu memecahkan persoalan-persoalan.

Kebiasaannya yang *ceplas-ceplos* kalau berbicara, sesungguhnya merupakan pertanda sosok pribadinya yang terbuka, demokratis, bahkan kadang cenderung liberal meskipun tetap dalam batas-batas budaya ketimuran.

Saya merasakan betapa beliau senantiasa menghargai lawan bicaranya, sekalipun dalam menghadapi orang yang jauh lebih muda seperti saya. Tidak pernah terbersit kesan ia menganggap remeh orang lain, dan sebaliknya ia juga tidak suka dipandang enteng.

Beliau kaya materi, bahkan boleh dibilang kaya raya, namun tetap rendah hati. Saya tahu ia banyak beramal, meskipun semua itu dilakukannya secara diam-diam. Ia memegang teguh ajaran Islam yang menganjurkan “Kalau tangan kiri memberi, tangan kanan pun tidak perlu tahu”.

Meskipun pendidikannya cuma sampai HIS, Bakrie memiliki pengetahuan yang luas dalam banyak bidang. Ia banyak membaca dan belajar sendiri sehingga berhasil mengembangkan dirinya menjadi otodidak yang sukses. Lobinya pun kuat sekali. Ia luwes dalam pergaulan, bahkan bergaul akrab dengan banyak orang besar dan tokoh terkemuka, tapi tidak pernah membangga-banggakannya. Intuisinya tajam, seolah bisa membaca isi hati dan pikiran lawan bicaranya.

Bakrie menghargai kejujuran dan loyalitas, tidak menyukai kesombongan, dan marah besar kalau dibohongi. Ia pandai memelihara persahabatan, dan memiliki kemampuan tersendiri dalam menarik garis batas antara urusan bisnis dan rasa kekeluargaan. Ia sangat mencintai keluarganya, dan baginya orangtua adalah nomor satu. Pada dekade tahun 1960-an, saya sering menyaksikan sendiri betapa Bakrie sangat mencitai ibundanya yang sudah lanjut usia, dan senantiasa bersikap santun kepada beliau.

Tidak suka menonjolkan diri, atau *low profile*, juga merupakan ciri kepribadian Haji Achmad Bakrie.

Pada tahun 1986, saya pernah menulis profil Ir H. Aburizal Bakrie karena Ical berhasil terpilih sebagai satu di antara sepuluh “*The Outstanding Young Persons*” (Orang Muda Berkarya) oleh

organisasi Jaycees International dan memperoleh penghargaan yang diserahkan di Nagoya, Jepang. Beberapa minggu kemudian, ketika saya datang untuk mengunjungi Ical di Wisma Bakrie, saat keluar dari *lift*, secara berkebetulan saya berpapasan dengan Haji Achmad Bakrie yang sedang menunggu *lift* untuk turun. Begitu melihat saya, beliau langsung mengajak saya masuk kembali ke dalam *lift*, lalu kami turun bersama. Di dalam *lift*, kemudian dilanjutkan di lobi, beliau berkata, “Menarik, tuh, kamu nulis tentang Ical. *Cuman*, Oom boleh minta tolong, ya?”

“Pasti boleh, Oom. Apa yang saya bisa tolong?”

“Kamu nulis Ical segitu *aja udah* cukup, *deh*. Bagus. *Cuman* tolong, jangan sering-sering Ical kamu *masukin* koran. Kalau *kelewat* sering di-*expose* di koran, nanti *nggak* baik. Pasti ada *aja* orang yang *nggak* suka. Tolong, ya Men.”

“Baik, Oom, akan saya perhatikan.”

*Low profile* memang sudah kepribadian Haji Achmad Bakrie. Saya ingat betul bahwa pada bulan April 1973, saya bermaksud menulis di Harian *Kompas* tentang pengusaha-pengusaha nasional terkemuka. Saya ingin menampilkan profil usahawan pribumi yang mencapai sukses dengan meniti usahanya dari bawah. Tentu saja yang pertama saya temui adalah Haji Achmad Bakrie. Ternyata beliau menolak.

“Oom ini bukan apa-apa. Oom cuma orang yang berpendidikan rendah. Banyak orang lain yang lebih pantas kamu *tampilin*,” ujarnya mengelak.

“Justru karena Oom berlatar belakang pendidikan rendah tapi berhasil membangun usaha benar-benar dari bawah hingga mencapai sukses, masyarakat layak mengenal Oom dan mengambil hikmah dari pengalaman-pengalaman Oom,” sahut saya berusaha membujuk.

“Oom jangan, *deh*. Orang lain *ajalah*.”

Betapa pun saya membujuk, beliau tidak bersedia. Saya juga sudah minta bantuan Ical untuk ikut membujuk, namun beliau tetap keras menolak.

Lalu saya mulai menggarap tokoh lain lebih dulu, dengan harapan mudah-mudahan dengan demikian Bakrie bisa terpancing dan bersedia diprofilkan. Saya mewawancarai Dr. Tumpal D. Pardede, pengusaha ulet asal Sumatera Utara, dan tulisan pro-

filnya dimuat pada hari Kamis 10 Mei 1973. Lalu saya juga berhasil menulis profil Dr Haji Masagus Nur Muhammad Hasyim Ning, “Raja Mobil” pada masa itu, yang dimuat hari Sabtu 7 Juli tahun yang sama.

Ketika setelah itu saya mencoba lagi membujuk Haji Achmad Bakrie, beliau menyambut dengan pujian: “Oom baca tulisan kamu tentang Pardede dan Hasyim Ning. Bagus, tuh, tulisan kamu.”

“Terima kasih, Oom. Makanya sekarang giliran Oom, *dong*, yang *ditampilin*. Kapan Oom ada waktu kita ngobrol-ngobrol buat bahan tulisan?” Ujar saya langsung “menodong”. Ternyata Bakrie tetap tidak bersedia, dengan cara merendah bahwa ia tidak layak ditulis di koran. “Masih banyak orang lain yang lebih pantas,” katanya.

Gagal lagi pada saat itu, saya terus berusaha membujuknya pada setiap kesempatan. Bahkan sampai beberapa tahun selalu saya ulangi mencoba, berkali-kali juga dibantu Ical, namun hasilnya tetap nihil. Lebih dari dua belas tahun kemudian, saya merasa mendapat durian runtuh ketika pada suatu hari menjelang pertengahan Februari 1986 tiba-tiba Haji Achmad Bakrie menelepon saya, dan mengajukan pertanyaan yang malah seperti “menantang”. Katanya, “Men, kamu masih mau *ngewawancara*in Oom, *nggak*?”

Alhamdulillah! “Macan” yang sudah belasan tahun saya buru malah tiba-tiba menyerahkan diri setelah lama saya sendiri putus asa sehingga berhenti memburunya. Tentu saja peluang emas itu tidak saya sia-siakan. Maka kami pun membuat janji wawancara di rumah beliau di Simpruk, dilanjutkan beberapa hari kemudian di ruang kerjanya yang lapang dan nyaman di Wisma Bakrie.

Hasil wawancara itu kemudian dimuat dalam edisi Minggu 16 Februari 1986. Tulisan berbentuk kutipan dialog panjang-lebar yang mendapat perhatian luas dari masyarakat pembaca itu ternyata sampai akhir hayatnya merupakan satu-satunya publikasi yang pernah ada mengenai Haji Achmad Bakrie atas dasar bahan yang bersumber dari wawancara langsung dengan beliau. Dan saya bersyukur bahwa pada akhirnya beliau memberi juga kesempatan kepada saya untuk mewawancarai dan menulis tentangnya.

Dalam masa awal dekade 1980-an, karena kesibukan kerja sehari-hari sebagai wartawan, saya agak jarang bertemu dengan beliau. Tetapi yang pasti, sekurang-kurangnya pada setiap Idul Fitri

saya bersama istri dan anak-anak senantiasa menyempatkan diri mengunjungi rumah besar beliau di kawasan Simpruk, Kebayoran Baru.

Pada Idul Fitri tahun 1986, atau mungkin 1985 saya tidak ingat persis, kebetulan saya datang kesorean sehingga rumah beliau yang selalu penuh-sesak dengan tamu setiap Hari Raya, saat itu sudah mulai sepi. Setelah kami ngobrol bersama suami-istri Bakrie, beliau mengajak saya pindah duduk ke ruang makan.

Pada kesempatan berbicara berdua itu beliau pertama-tama menanyakan kesibukan saya sehari-hari, lalu menceritakan ihwal kesibukan kerja ketiga putranya satu persatu: Ical, Iwan, dan Indra. Dari ceritanya dan caranya bercerita, saya merasakan betul betapa beliau teramat bangga akan kesuksesan anak-anaknya.

Pada kesempatan itu beliau bertanya, apakah saya menyukai pekerjaan saya. Saya jawab, saya merasa cocok sekali. Syukurlah kalau begitu, katanya. Lalu, sangat di luar dugaan saya, beliau tiba-tiba berujar, “Oom lihat persahabatan kamu dengan Ical dan adik-adik kuat sekali dan tidak luntur. Sebetulnya Oom kepingin kamu ikut membantu Ical. Tapi kalau kamu memang senang sama pekerjaanmu sekarang, *nggak apalah*.”

Terharu saya mendengar kata-kata beliau. Maka untuk menjaga perasaan beliau, saya pun mencoba menjelaskan bahwa saya sejak pertama kali bekerja sudah menjadi wartawan, sehingga saya tidak punya keahlian lain selain di bidang kewartawanan. Saya bahkan buta dalam urusan bisnis. “Sebetulnya dengan keahlian dan pengalamanmu yang sudah belasan tahun sebagai wartawan, kamu bisa banyak membantu Ical dan adik-adik. Itu *nggak soal*,” ujarnya lagi.

Lalu saya jelaskan pendirian saya bahwa demi persahabatan, sebaiknya saya tetap bekerja di luar Grup Bakrie saja. Saya khawatir nanti hubungan kerja bisa merusak hubungan persahabatan. Dan kalau saya terpaksa mesti memilih di antara keduanya, pasti saya memilih persahabatan.

Bakrie tercenung, kemudian berujar: “Baiklah, Oom hargai pendirian kamu. Oom cuma minta supaya kamu tetap memelihara baik-baik persahabatanmu dengan Ical dan adik-adik.”

Pada saat dialog itu berlangsung, tidak pernah saya bayangkan bahwa betapa pun saya punya keinginan dan pendirian se-

perti itu, rupanya Tuhan menghendaki lain. Sebab, entah apa yang menggerakkan hati saya, kenyataannya sejak 1 Januari 1990 saya sudah pindah kerja ke lingkungan Grup Bakrie. Ical memberi saya tanggung jawab mengelola usaha di bidang media massa sebagai Direktur PT Usaha Media Massa Nusantara, dan kini ikut mengembangkan Harian *Pelita* sebagai Pemimpin Redaksi. Sayang sekali Haji Achmad Bakrie, figur idola anak-anaknya dan juga menjadi idola saya, tidak sempat mengetahuinya. Sebab, sekitar dua tahun setelah wawancaranya saya tulis di koran dan dua tahun sebelum saya bergabung di Grup Bakrie, beliau telah meninggalkan dunia yang fana, kembali kepada Penciptanya.

Haji Achmad Bakrie pergi setelah merampungkan tanggung jawabnya sebagai kepala keluarga, setelah semua putra-putrinya berkeluarga dan memberinya banyak cucu, setelah berhasil mendidik anak-anaknya menjadi kader penerus “kerajaan” Grup Bakrie yang dirintisnya betul-betul dari bawah. Ia pergi dengan tenang.



## Cerita Tentang Seorang Pengusaha Indonesia yang Berhasil

Oleh B.M. Diah

Pada 19 Agustus 1991 putra tertua sahabat baik saya, almarhum Haji Achmad Bakrie, yaitu Insinyur Aburizal Bakrie meminta saya menulis suatu risalah tentang ayahnya. Ia merencanakan menerbitkan buku menyambut hari jadi perusahaan Achmad Bakrie yang ke-50, tanggal 10 Februari 1992.

Walaupun tidak begitu mendalam saya mengenal Saudara Achmad Bakrie, yang berakibat bahwa untuk itu perlu diselidiki lebih tertib dan teliti sejarah hidupnya, perjuangannya dalam berusaha, pikirannya dan kehidupannya dalam berkeluarga, namun saya mencoba memenuhi permintaan putranya, Aburizal ini.

Saya seorang yang sangat mengagumi almarhum, sepak terjangnya, persahabatannya dan kegembiraannya dalam menjelajahi kehidupan. Dalam masa hidupnya dari zaman kolonial - dijajah Belanda - melalui zaman Jepang sampai kita merdeka dari Belanda dan Jepang, saya mengamati kemajuan usahanya. Kawan-kawannya semasa sama berusaha, seperti Djohan Djohor, Rahman Tamin, Dasaad Muchsin, Piola Panggabean, sampai dengan Aslan dan Martam pada tenggelam dalam sejarah berusaha bangsa Indonesia asli. Yang masih berdiri hanyalah Achmad Bakrie!

Saya beruntung berkenalan dengan almarhum sejak zaman Jepang. Tetapi, waktu itu ia sangat muda, penuh energi, kemauan dan keberanian. Ia sudah mulai berdagang lada hitam dan kopi dari Lampung. Di sinilah ia lahir 1 Juni 1916, di Kalianda, Lampung, suatu daerah orang Sumatera Selatan yang terkenal dengan lada hitamnya. Ia rupanya menyelesaikan sekolah dasar di sana diteruskan dengan sekolah dagang rendah, yaitu *Handelsinstituut Schoevers*. Kemudian ia mengembara ke Jawa, Jakarta. Di sini ia mencoba nasibnya, gigih mempertahankan "*beachhead*" di bidang penjualan ke dalam dan luar negeri komoditas penting ini buat makanan di restoran kelas satu (*pepper steak*) yang terkenal di hotel-hotel Eropa. Tentu banyak lain *by product* yang bisa diberikan oleh lada hitam Lampung ini.

Dasar yang diletakkannya pada masa kolonial di daerahnya,

ia pertahankan terus di masa Jepang, walaupun ia mengalami kesulitan mengekspor komoditas ini. Karena sekutu memblokir pengesporan dari Indonesia. Tetapi, Achmad Bakrie tidak berputus asa. Saya tidak mengikuti usahanya untuk dapat bertahan di masa susah itu. Ketika itu pemuda Indonesia mengerahkan pikiran, bagaimana memerdekakan tanah air. Achmad Bakrie menunjukkan bahwa ia seorang nasionalis sejati. Ia pun ikut serta dalam perjuangan, walau tidak menonjol.

Ketika Indonesia mau dijajah Belanda kembali, Achmad Bakrie dan lain-lain kawan sebagai kawan seperjuangan berada di garis depan. Ia tetap sebagai pengusaha dan bersamaan dengan itu, juga sebagai pejuang. Saya kagum akan keberaniannya. Dengan Bahasa Belanda yang belum dikuasainya ia berani berhubungan dengan pengusaha Belanda pada masa peralihan itu. Ia tidak bersekolah tinggi. Bahkan kawan-kawannya mengatakan ia hanya keluaran Sekolah Dasar! Tetapi dalam sejarah hidupnya sebagai pedagang, Achmad Bakrie mulai bekerja sebagai seorang “komisioner” atau pedagang perantara di bidang lada atau kopi. Setelah itu, ia melepaskan kedudukan ini dan mencari pengalaman lebih luas, yaitu “penjual yang melanglang-buana” atau “*travelling salesman*”, untuk perusahaan Belanda di Sumatera Selatan.

Kesukaannya mencari pengalaman dan belajar, membawa pengetahuan tentang barang (“*warenkennis*”) dan seluk beluk perdagangan moderen. Keinginannya untuk menjadi pengusaha yang menguasai diri sendiri, yang “mandiri”, menyebabkan ia keluar dari perusahaan Belanda dan meneruskan berdagang lada dan kopi. Di bidang komoditi ini ia menjadi ahli. Ia tahu menyimpan (menabung) hasil usahanya. Karena itu ia sanggup membuka perusahaan yang dimilikinya di Telukbetung dengan nama dan perusahaan C.V. (*Commanditaire Vennootschap*) Bakrie & Brothers. Di zaman Jepang ia tidak boleh memakai nama itu dan digantinya dengan nama Jepang, *Yasuma Shokai*. Achmad Bakrie meninggalkan kampung halamannya pada tahun 1943, di masa Jepang berkuasa dan menetap di Jakarta.

Setelah masa Jepang, ia mengembalikan nama yang sampai hari ini menjadi satu lembaga pedagang Indonesia asli yang sangat dihargai dan disegani, yaitu : *Bakrie & Brothers*. Ia mulai berdagang lada dan kopi dengan Singapura. Tidak lagi ia meneruskan C.V.

yang kecil itu, tetapi beralih menjadi Perseroan Terbatas di tahun 1971. Bentuk C.V. atau firma itu sudah kecil bagi Achmad Bakrie, karena sejak 1950 ia sudah bergerak di bidang usaha penggilingan padi Lampung, dan kemudian mendirikan kilang getahnya yang berbunkal kecil-kecil atau dikenal dengan “*crumb rubber*” di tahun 1969, pabrik pipa baja untuk air dan gas di tahun 1973, demikian juga pabrik kawat yang dibelinya, yaitu NV. Kawat. Ia bergerak terus dalam perdagangan internasional. Ia mengadakan usaha *limited* yang menghasilkan alat-alat listrik. Perusahaan impor-ekspornya semakin meluas dan sampai hari ia meninggalkan dunia fana ini, Almarhum Achmad Bakrie seorang pedagang Indonesia asli yang bisa bertahan dan berkembang dan bisa dibanggakan setiap putra Indonesia yang mempunyai perasaan kebangsaan. Ia dapat hidup, berusaha dan bertahan di tiga zaman: Kolonial, Jepang dan Republik Indonesia yang merdeka!

### *Berkembang Karena Cinta*

Jika dilihat dan diikuti *success story* seorang Achmad Bakrie, kita sebagai putra bangsa yang mencintai bangsa kita, apalagi melihat hasil usaha seorang putra Indonesia berkembang - dikala hidup dan sesudah pisah dengan alam fana-kita pun ikut berbangga. Saya kenal sekali Achmad Bakrie almarhum. Saya kagum padanya. Juga cinta padanya. Ia seorang pengusaha yang *linuhung*. Ia seorang suami yang mencintai istrinya, juga mencintai anak-anaknya. Ia seorang yang tahu dan tekun beribadah di jalan Islam, seorang ayah yang pandai mendidik, dan memupuk kader-kader pengusaha untuk mengisi tenaga-tenaga yang diperlukan buat perusahaan dan organisasi dagangnya. Dan semua itu dibalas padanya, seperti nyanyi Nat “King” Cole dalam “*Nature Boy*”, artinya “*Putra Alam*”: “*the greatest thing I just learn is to love and be loved in return*” (“hal yang terbesar yang baru saya pelajari ialah mencintai dan dicintai sebaliknya”). Ia berdiam di daerah Simpruk, tegasnya di jalan Terusan Hang Lekir IV, Kebayoran Baru, bersama putra-putranya, yang masing-masing mempunyai rumah sendiri dalam satu kompleks tempat tinggal. Ini mungkin bukti kerukunannya dengan putra-putrinya, dan keinginannya melihat cucunya, saban hari!

Achmad Bakrie almarhum adalah anggota kumpulan orang-orang berasal dari Sumatera Selatan, yang lambat laun juga disertai oleh orang-orang dari daerah lain di Indonesia dengan tujuan mempelajari agama Islam dan khususnya bertaraweh bersama dan bergiliran di masing-masing rumah dalam bulan Ramadhan, Hijriah. Kalau gilirannya menerima tamu di rumah yang luas di Simpruk itu tampaklah popularitasnya. Di rumahnya juga ikut berkumpul kawan-kawannya. Dari hiruk pikuk seorang Hasjim Ning, umumnya kawan-kawan saya orang Sumatera Selatan, almarhum Achmad Bakrie seorang yang tidak ramai. Ia berbicara perlahan-lahan, dengan mengucapkan huruf “r” bergulung-gulung tapi gemar juga berhumor. Ia banyak berlanglang-buana ke Eropa, Amerika, Asia, Australia, pendeknya semua benua dikelilinginya. Tidak “lupa” ia membawa istrinya, Roosniah (terkenal dengan Roos saja bagi kawan-kawannya) kemana-mana ia bepergian.

Bersama-sama mereka menikmati perjalanan *business with pleasure* (berusaha sambil bergembira) itu. Roos diperlukan sangat, karena Achmad Bakrie juga senang segala yang indah, baik manusia maupun benda. Di rumahnya penuh dengan lukisan yang mahal-mahal dari pelukis Indonesia dan asing. Kendati demikian, di atas segalanya, ia seorang yang manusiawi, yang bahagia berkawan dan tidak pernah berbicara buruk tentang orang lain. Saya katakan, bahwa ia pandai membentuk kader, dan ini dari putra-putranya sendiri. Kalau berbicara perusahaan keluarga yang tidak langgeng, kalau pendirinya sudah berlalu, tidaklah demikian dengan “kader-kader” yang dibentuk oleh Achmad Bakrie almarhum. Saya lihat dan perhatikan bahwa Ir. Aburizal Bakrie meneruskan dengan tekun apa yang ditinggalkan oleh ayahnya padanya dan adik-adiknya. Sejak tahun 1974 ia membentuk putra sulungnya itu, dengan memberikan kekuasaan sebagai Direktur Umum PT. Bakrie & Brothers. Putranya diberikan pendidikan yang wajar untuk usaha-usahanya, di samping ekspor-impor, yaitu sebagai produsen alat-alat listrik dan lain-lain kilang besar. Aburizal menjadi insinyur elektro dan Presiden Direktur untuk perusahaan-perusahaan yang sekarang lebih meluas. Ada banknya sendiri, ada beberapa usaha besar yang membanggakan didirikan Aburizal setelah ayahnya meninggal.

Ketika Achmad Bakrie selesai membangun gedung Bakrie & Brothers di Jalan Rasuna Said, ia dan seluruh keluarga meng-

adakan selamat. Ia sebagai putra ibu dan ayahnya tidak lupa mengucapkan terima kasih pada orang tuanya, terutama ibunya yang dicintainya, sehingga dapat membangun gedung indah itu.

Lepas dari menceritakan apa yang dicapai Achmad Bakrie selama hidupnya, ia pernah mengundang saya ke salah satu hotel besar untuk merayakan suatu kejadian. Roos, istrinya senantiasa ada di sampingnya. Rupanya ia diawasi juga oleh sang istri, karena Bakrie juga suka anggur yang baik. Dalam kesempatan itu ia mengajak saya menerbitkan surat kabar yang bersifat *business*. Saya mendengar, dan menyetujui rencana itu, tetapi berpikir bahwa ia akan membuang uang dan waktu saja, jika menerbitkan surat kabar. Saya mengetahui liku-liku bidang ini, yang penuh dengan segala macam penerbitan, sehingga persaingan tidak sehat terjadi. Akhirnya, surat kabar dan majalah yang diterbitkan oleh orang berduit mengalami kerugian karena hal yang saya sebut itu. Saya tidak mengingatkannya akan rencana itu. Dan rupanya ia tidak menganggapnya sesuatu yang mesti diadakan. Syukurlah, ia mengetahui iklim mengenai surat kabar waktu itu.

Akhirnya Achmad Bakrie yang tidak begitu tinggi perawakannya, tetapi kelihatan sehat, terserang sakit juga. Pada waktu-waktu terakhir, saya melihatnya di rumahnya di kawasan puncak, Jawa Barat. Ia sudah juga berusaha berobat ke luar negeri, tetapi kesehatannya terus mundur. Roos, istrinya yang mencintainya berusaha dengan segala tenaga memulihkan kesehatannya. Kemudian Allah yang menentukan segala-galanya, memanggilnya. Tinggallah usaha yang didirikannya dengan penuh energi, kegesitan dan kepercayaan pada diri sendiri kepada turunannya.

Pada hari ini ada yang berpikir apakah Haji Achmad Bakrie tidak perlu dihargai jasa-jasanya oleh pemerintah? Yang akan menentukan ialah pemerintah! Saya sendiri menganggapnya satu fenomena yang perlu menjadi teladan bagi putra-putri Indonesia sepanjang masa. Almarhum H. Achmad Bakrie memberikan kepada kita, bangsa Indonesia, satu pelita penunjuk jalan, bagaimana harus bekerja. Tidaklah benar bahwa putra Indonesia asli tidak bisa maju, atau bersaing atau melawan kelihaian maupun kegesitan bangsa lain. Achmad Bakrie menunjukkan, bahwa ia bisa maju dalam segala zaman dan keadaan. Ia membangun dengan derap langkah yang tegas, tidak bimbang, tidak cenderung pada

negativisme!

Ir. Aburizal harus bersyukur memiliki seorang ayah seperti Achmad Bakrie dan Ibu seperti Roosniah! Mereka bersama memberikan pada turunannya satu “kerajaan” yang dipersiapkan dengan tangis, darah dan keringat, tanpa menanti segala macam fasilitas yang membuat orang menjadi hanya pengusaha pengemis.

Semoga apa yang pernah dicita-citakan oleh almarhum selama hidupnya, diteruskan oleh generasi penerusnya! Dan ini semua telah ada tanda-tandanya. Dalam perusahaan-perusahaan yang banyak dibangunnya, dan sekarang, setelah ia tiada, cita-cita-nya terus dihidupkan dan disempurnakan dengan segala keberanian dan inovasi yang dapat dibanggakan. Putra-putranya mengubah nama Achmad Bakrie sebagai nama yang bertuah. Semoga demikianlah seterusnya! Achmad Bakrie tidak ada, Achmad Bakrie tetap hidup!

Jakarta, 5 November 1991.  
tanda tangan

## Bakrie yang Kukenang

*Oleh Charles T. Graham.*

Saya kenal Indonesia dan keluarga Bakrie persis pada ketika peringatan ulang tahun ke 443 kota Jakarta. Setelah makan malam, dari balkon kamar saya di Hotel Indonesia saya menyaksikan sepanjangnya Jalan Thamrin dipenuhi orang, anak-anak dan pertunjukan-pertunjukan kecil. Beberapa penampilan band *rock and roll*, tarian rakyat dari berbagai provinsi di Indonesia, tersuguh lengkap makanan khas masing-masing.

Misi saya ke Indonesia ialah untuk melihat kesempatan-kesempatan investasi untuk pembuatan tabung, bagi produsen utama pipa dan tabung di Australia. Dengan demikian jelas terdapat kesempatan “mengetahui Indonesia dan rakyatnya.” Hal ini tidak sulit. Anak-anak kecil menghampiri saya dan bilang “Hello Mister.” Orang-orang menghampiri saya dan berjabat tangan, wanita-wanita penuh dengan senyuman.

Satu grup tari Bali sedang tampil di ruangan terbuka depan Sarinah malam itu. Karena ingin tahu lebih dekat penampilan itu, saya membaur di celah-celah kerumunan penonton di dekat tiang listrik. Saya coba memegang tiang listrik itu untuk menonton dari tempat yang lebih tinggi, tetapi dicegah beberapa lelaki yang berusaha menjauhkan saya. Semua keramah tamahan dan jabat tangan yang saya alami sebelumnya, berbalik jadi sedikit kurang nyaman.

Tanpa memahami apa yang mereka teriakkan ketika saya coba pegang tiang listrik itu, saya mendadak merasakan sengatan aliran listrik yang dahsyat. Tentunya dengan mudah hal itu mengakhiri hidup dan misi saya jika orang-orang yang sama tidak secara kasar menarikku dari tiang listrik itu. Saya tidak dapat menyatakan “*thank you*” dalam Bahasa Indonesia. Tetapi mungkin jabatan tangan dan tepukan di punggung telah menunjukkan penghargaan saya atas kebaikan mereka.

Kehangatan dan kebaikan yang dinampakkan oleh orang-orang asing di sekitar saya juga terlihat dalam semua urusan bisnis di Indonesia. Pencarian kesempatan-kesempatan investasi itu akhirnya menghantarkan saya ke Achmad Bakrie, pendiri *Bakrie & Brothers* yang mengoperasikan pabrik pembuatan pipa baja Talang

Tirta di Kebayoran. Dua pabrik pengelasan sedang beroperasi, menghasilkan tabung-tabung berdiameter kecil. Yang pertama dipasang pada tahun 1960. Pabrik pipa baja berdiameter besar sedang dibangun.

Kantor Bakrie pada saat itu terletak di Jalan Asemka, daerah Kota di Jakarta Barat, di mana operasi dagang perusahaan itu dilaksanakan. Pembuatan pipa baja merupakan bagian kecil dari kegiatan-kegiatan utama usaha Bakrie, yaitu komoditi ekspor, kopi, lada dan rempah-rempah ke seluruh pasar di dunia. Jelas, kesan pertama saya yang berkelanjutan tentang kegiatan Bakrie ialah penguasaan masalah-masalah internasional oleh Bakrie dan orang-orangnya. Dalam suatu kunjungan berikutnya ke Jalan Asemka, saya menyaksikan karyawan sedang sibuk di kantor.

Saya dipersilahkan duduk di suatu sudut Kantor Bakrie sementara telepon berdering tak henti-hentinya. Orang dengan kertas-mengertas di tangan keluar-masuk. Perintah-perintah diberikan. Ketika semua kesibukan mereda, Bakrie minta maaf karena mengabaikan saya, lantas saya bertanya apa yang terjadi. Ya, kata Bakrie “Terjadi kebekuan dahsyat di lembah-lembah Brazil hingga harga kopi di seluruh dunia terpengaruh.”

Bakrie banyak bepergian. Saya rasa namanya dikenal para bankir di Los Angeles dan New York, dia adalah *associate member* pada Asosiasi Rempah-rempah Amerika dan menjadi kepercayaan kelompok McCormack, produsen-produsen bumbu penyedap masakan itu. Di Eropa, dia membuka kantor kecil di Amsterdam dan mengisi waktunya di hotel-hotel terbaik dan “*watering holes*” di Eropa.

Bakrie dan istrinya Marta, yang lahir di Eropa, menghabiskan banyak waktu mengenang Villa d’Este, San Dominico dan Bad Gastein, untuk menyebut beberapa. Bahasa Belanda hampir merupakan bahasa utamanya, lancar bahasa Jerman, Italia, dan Perancis seperlunya. Bahasa Inggrisnya lancar dan ia dapat menyatakan pendapatnya secara bersahabat namun dengan cara yang langsung. Dalam suatu peristiwa, ketika telah beranjak maju dalam negosiasi saya bertanya untuk mengetahui apakah Talang Tirta untung atau rugi. Penolakannya atas permintaan saya tidak mendorong saya membicarakan masalah itu lagi. Katanya, “Charlie, kita telah bersama-sama dalam waktu yang lama, namun Anda menyuruh



saya menanggalkan pakaian sedangkan kita belum lagi menikah. Bagaimana kamu menjawab pernyataan seperti ini?”

Kesan abadi lainnya tentang Bakrie adalah sikap kemandirian, karya dan kebanggaannya. Kebanggaan bukan hanya pada karya-karyanya tetapi khususnya terhadap karya negerinya. Inilah kekuatan pendorong yang menggerakkan usaha Bakrie sampai mencapai posisi yang unggul sebagai kelompok industri Indonesia yang maju.

Rasa kemandirian inilah yang membuat Bakrie tidak ragu-ragu untuk menjadikan pembuatan pipa baja sebagai bagian dari embrio kegiatan industri Talang Tirta. Dia membangunnya sendiri dan tidak mau menyerahkan meskipun sebagian darinya. Bakrie berkunjung ke Australia untuk menyaksikan pabrik-pabrik pipa. Itulah saat saya menyadari bahwa Bakrie secara terang-terangan menolak bepergian pada hari Jumat. Kemudian Harris Abidin dan Jaan Kreefft, pembantu-pembantu teknisnya yang berkunjung ke Australia. Orang-orang ini menghasilkan keajaiban-keajaiban dalam perbaikan pemeliharaan dan peningkatan pabrik pembuatan pipa Talang Tirta.

Akhirnya kompromi tercapai untuk memulai kerjasama peleburan besi, yang sekarang dikenal dengan nama PT. Bakrie Tosanjaya. Pada mulanya jalan berbatu-batu, akan tetapi, ini telah membangkitkan hasrat Bakrie dan kerjasama lanjutan dengan perusahaan-perusahaan asing lainnya dimulai. Kesemuanya kini telah mapan dan beroperasi secara menguntungkan.

Setelah beberapa saat dan dengan banyak kunjungan, saya mengetahui keluarga itu dengan baik serta mempelajari bagaimana Bakrie memulai usahanya. Lahir di propinsi Lampung, Bakrie melibatkan dirinya dalam perdagangan komoditi sejak dini sekali. Hidup ketika itu memang tidak gampang, khususnya pada saat perang. Roos Bakrie sering mengingat masa-masa sulit ketika uang tidak cukup untuk membeli makanan dan pakaian buat anak-anak. Dengan prakarsa sendiri Bakrie membangun usaha impor dan ekspor setelah usai perang. Dia pas disebut sebagai *a self made man*. Roos Bakrie, istrinya yang bermarga Nasution, memberikan semua dukungan yang dibutuhkan dalam pekerjaannya. Aburizal sebagai anak sulung menampilkan fisik Tapanuli; sementara Odi putrinya satu-satunya serta Nirwan dan Indra, adik-adik Aburizal, lebih

menampilkan fisik Sumatera bagian Selatan atau Lampung.

Bakrie adalah kepala keluarga yang kukuh dan berdisiplin kuat. Saya merasakan sambutan selamat datang yang hangat pada suatu kunjungan. Itu ketika beberapa saat putri saya, Jane, yang senang mengembara, melewati Jakarta dalam suatu *tour* dari Bali ke Danau Toba. Jane mampir ke keluarga Bakrie dan menceritakan pengalamannya menumpang bus bersama kambing dan ayam. Reaksi Bakrie bisa dibayangkan. “Charlie” Katanya padaku, “Bagaimana Anda membiarkan putrimu bepergian tanpa ditemani begitu?” Diperlukan alasan kuat untuk menjelaskan pada masa kini betapa sulitnya, bahkan tidak mungkin, melakukan pengawasan ketat bagi anak-anak. Bakrie tidak melanjutkan kata-katanya.

Odi dan suaminya, Bus Kusmuljono, sedang belajar di Amerika dan menikah. Paling duluan di antara saudara-saudaranya. Tapi Aburizal bekerja lebih awal di perusahaan dan terlibat dalam perundingan-perundingan kami; pertamakali dengan mencatat pertemuan-pertemuan dan mengunjungi departemen-departemen pemerintah. Nirwan dan Indra juga di Amerika sedang menyelesaikan studi mereka University of Southern California. Saya bertemu dengan mereka di Los Angeles ketika kesibukan utama mereka tampaknya mengenai kecepatan mobilnya, sebuah Ford Mustang dengan nomor plat R.O.I.

Bakrie pada mulanya belum begitu bangga dan gembira kepada Aburizal sampai ketika anak muda ini berhasil bernegosiasi, dengan penanda tangan suatu kontrak besar untuk memasok *cast iron* dan pipa air asbes guna menyalurkan air ke 40 kota-kota di Indonesia. Kontrak tersebut sangat paling memuaskan, dan itu mendasari kokohnya Bakrie & Brothers sebagai pemasok pada kontrak-kontrak pekerjaan pemerintah. Ketika saya mengajukan komplain bahwa bernegosiasi kontrak-kontrak di Indonesia memakan waktu yang sangat panjang untuk berhasil, Bakrie mengatakan: “Proyek-proyek sulit di Indonesia memang memakan waktu panjang, namun bukan berarti tidak mungkin.”

Saya dan istri diundang dalam peresmian perkawinan Aburizal dengan Tatty di tahun 1972. Ini juga merupakan pengalaman. Sayangnya pesta itu dilaksanakan di musim penghujan. Untunglah faktor cuaca tidak mengurangi semaraknya acara. Kami juga menghadiri resepsi perkawinan Nirwan dengan Ike, Indra dengan Doty.

Kedua acara ini sama hebatnya, tetapi dilaksanakan di gedung.

Tak lama setelah pernikahan Aburizal dengan Tatty, terjadi huru-hara pada saat kunjungan PM Jepang, Tanaka, ke Indonesia. Dalam perjalanan ke Bandara mengantarkan istrinya Marta kembali ke Sydney, Aburizal menunjuk kepada suatu tembok di taman di mana dia bersembunyi ketika sebuah truk bersenapan mesin berlalu. Peristiwa ini terjadi pada hari-hari lampau ketika Aburizal menjadi mahasiswa di Bandung. Yang aneh dari peristiwa itu ialah senapan mesin itu dipasang di atas salah satu truk kepunyaan Bakrie.

Huru-hara tersebut menghentikan rencana perundingan kami untuk peleburan logam karena saya tidak dapat meninggalkan hotel. Saya yang sedang menginap di Presiden Hotel bersandar di jendela dan membuat foto-foto para mahasiswa menyerukan supaya manajer hotel menurunkan bendera Jepang yang sedang berkibar di depan Hotel. Kejadian itu tidak brutal, namun majalah internasional melaporkan: “Para mahasiswa menyerbu ke hotel untuk menanggalkan bendera itu sementara para *businessmen* ketakutan bersembunyi di kamar-kamar.” Ulasan itu membuktikan bahwa Anda tidak harus mempercayai apa yang Anda baca.

Memang tidak setiap kali kunjungan ke Indonesia, Bakrie mengajak ke *cottage*-nya di Cibulan. Namun kami sering bepergian ke Bogor, hingga mobil kebanggaan dan kesenangan Bakrie, Jaguar berwarna *maroon*, rusak dan harus diperbaiki. Saya juga melakukan beberapa kunjungan ke Sumatera, Bandung, Bali dan berbagai pusat-pusat kota yang menginformasikan saya tentang berbagai kebudayaan di seluruh kepulauan di Indonesia. Beruntung, meskipun saya hanya melihat sebagian saja.

Ketika mundur dari pekerjaan rutin di tahun 1979, saya tetap berhubungan dengan Bakrie dan keluarga. Ketika mereka berkunjung ke Australia, atau ketika usaha saya agak gagal menjual minyak kelapa sawit, kopi dan sebagainya kami terus berhubungan. Beberapa tahun kemudian, saya dipanggil untuk memimpin suatu pekerjaan dengan kelompok Bakrie dalam suatu *joint-venture*: membangun dan mengoperasikan pabrik manufaktur pipa tanpa sambungan di Indonesia guna memasok pipa produksi domestik dengan meningkatnya industri eksplorasi minyak. Terus terang saya tidak begitu menghiraukan proyek itu karena besar dan kompleksitasnya untuk menghasilkan pipa bermutu tinggi yang diperlukan

untuk pekerjaan eksplorasi minyak. Tetapi kata Achmad Bakrie, “Ketidakmungkinan membutuhkan waktu sedikit lebih lama.” Seperti biasanya, dia benar. Pembangunan pabrik itu kini berjalan lancar.

Ketika saya kembali ke Indonesia setelah beberapa tahun absen, saya terkesan dengan pertumbuhan dan perubahan yang telah terjadi selama beberapa tahun terakhir. Bukan cuma langitnya megah dilengkapi sistem telepon, tetapi juga dalam organisasi Bakrie. Hotel-hotel baru dan taksi terdapat di mana-mana. Kantor di Asemka hanya tinggal kenangan. Kegiatan kini dipusatkan di menara kantor baru yang cantik di daerah komersial, Kuningan Jakarta.

Semasa kunjungan kembali ini saya diminta untuk menyampaikan pidato kecil pada acara pembukaan suatu usaha Bakrie. Terkesan dengan pertumbuhan yang telah terjadi dalam beberapa waktu, saya menyampaikan komentar tentang kelompok Bakrie yang sedang menggapai bintang serta merta Bakrie memotong: tetapi “Menggapai bintang-bintang sementara kaki tetap berpijak di bumi,” ujarnya. Anehnya, menggapai bintang dilangit dan tetap berpijak di bumi adalah basis filosofi dari logo baru Bakrie.

Bakrie selalu menjadi seorang pencinta dan pengagum seni termasuk lukisan batik. Dia memesan lukisan potret yang mengagumkan tentang Roos Bakrie yang saya benar-benar sukai seerti juga terhadap beberapa karya-karya utama koleksinya. Terakhir cenderung mengarah ke seni abstrak modern. Sulit saya kagumi atau pahami. Ini adalah bidang di mana kami tidak sepakat setelah berbagai argumentasinya gagal saya pahami.

Selain kecintaannya terhadap seni dan para seniman, Bakrie menghabiskan waktu dan usahanya untuk mendukung sejumlah kegiatan dari membantu orang-orang muda balajar di universitas sampai membentuk tim badminton. Dukungan serupa juga dapat diteruskan oleh Aburizal Bakrie. Kenyataannya, bagian dari Wisma Bakrie, bangunan kantor pusat di Kuningan, lebih kelihatan sebagai galeri seni daripada kantor, dan selalu ada tim sepak bola atau badminton atau olah raga lainnya yang mereka bina.

Bakrie menderita diabetes dan dari waktu ke waktu diidapnya. Hari-hari di Jalan Asemka, suatu ketika ia kelihatan letih sekali. Saya sarankan supaya pulang ke rumah dan beristirahat.

Kali ini dia menerima. Pagi hari berikutnya dia kelihatan biasa kembali. Dia mengusap wajahnya dengan handuk biru, dan butir-butir kristal putih terlihat di wajahnya.

Selain itu, dia dicurigai menderita serangan jantung lantas di kirim ke Sydney untuk berkonsultasi dengan Dokter Chang. Ternyata beberapa arterinya memang tersumbat, tetapi Chang memutuskan untuk tidak mengoperasinya. Namun Bakrie dianjurkan untuk menjaga diet secara ketat, juga menjaga kesehatannya lebih baik daripada kemauannya. Sayangnya Bakrie bukanlah sebagai pasien yang baik. Ia tak menghiraukan sebagian nasehat dokter itu. Suatu kecelakaan mobil yang tidak diharapkan ketika kembali ke Jakarta dari kunjungan ke Lampung, tambah memperburuk kondisi kesehatannya. Toh Bakrie, dalam kondisi demikian sempat memperingati 40 tahun perkawinannya dengan Roos. Suatu acara yang meriah dilaksanakan keluarga tersebut, di Jakarta Hilton, dengan kehadiran seluruh keluarga dan teman-teman untuk mengucapkan selamat bagi pasangan yang berbahagia itu.

Pada saat bersamaan bangunan kantor pusat kelompok Bakrie, Wisma Bakrie, telah diselesaikan. Gedung tersebut memenangkan hadiah sebagai bangunan yang paling artistik dan nyaman di kawasan Kuningan. Sayang terlalu kecil untuk menampung semua unsur organisasi Bakrie sehingga terpaksa dialihkan ke gedung-gedung sebelahnya. Wisma Bakrie II sedang dipersiapkan di meja gambar.

Saya terkesan terhadap fakta bahwa setiap kali saya pesan taksi untuk mengantarkan saya ke Wisma Bakrie, saya hanya mengatakan kepada pengemudi “Wisma Bakrie” dan tidak perlu arah-arah selanjutnya disebutkan. Tiga hari sebelum Bakrie meninggal di Jepang, saya mengunjungi rumahnya di Simpruk. Dia menderita serangan jantung. Sebagian anggota badannya lumpuh hingga sulit berbicara dengan jelas. Satu dari impian Bakrie ialah melihat pabrik pipa besarnya bekerja. Sedih, keinginan itu tidak dapat dipenuhi. Saya berjanji padanya bahwa pabrik itu akan selesai dan juga bercerita tentang supir taksi. Dia tidak bisa berbicara namun di matanya terpancar rasa bangga. Ya, Dia bangga.

Bakrie dibawa ke Jepang dengan harapan, bisa memperoleh teknik-teknik baru guna meringankan penderitaan kerusakan otak akibat serangan jantung, yang juga melumpuhkan sebagian anggota

tubuhnya. Barangkali itu merupakan karunia bahwa dia meninggal sehari sebelum sampainya laporan kesehatan yang menyatakan tidak satu pun dapat dilakukan untuk mengatasi kondisi tersebut. Sebagai seorang yang dinamis, terbaring tanpa daya adalah siksaan yang sia-sia baginya.

Bakrie adalah seorang yang sangat religius yang telah melaksanakan ibadah haji ke Mekkah, seperti juga seluruh keluarganya yang dibesarkan dengan kepatuhan ketat terhadap ajaran-ajaran Quran. Ketika kabar meninggalnya Bakrie muncul saya dan Marta sedang berada di Hong Kong; hal ini berarti suatu - upaya mendadak untuk mendapatkan penerbangan terakhir ke Jakarta untuk menghadiri penguburan esok pagi harinya. Banyak orang datang dari jauh dan dari mana-mana untuk menyampaikan penghormatan terakhir kepada seorang manusia luar biasa di Simpruk, dan ikut bersama prosesi ke pekuburan di mana akhirnya dia berbaring.

Bakrie Group di bawah kepemimpinan Aburizal Bakrie akan terus berperan sebagai kekuatan dominan dalam industri di Indonesia dan perdagangan. Tetapi kita akan terus mengingat seorang lelaki yang sangat kita kagumi yang berjuang melewati cobaan-cobaan dan mencapai ketidak mungkin, meskipun membutuhkan waktu sedikit lama.

## Pengusaha Berpikir Jauh

*Oleh Mr. Eiichi Miyoshi*

Persahabatan kami dengan PT. Bakrie & Brothers dimulai sejak tahun 1980 ketika saya ditugaskan sebagai pimpinan kantor perwakilan Sumitomo Corporation di Jakarta. Pada saat itu PT. Bakrie Pipe Industries memproduksi pipa kecil yang berukuran luar 6” dan baru saja memutuskan perluasan pabrik baru yang memproduksi pipa berukuran besar yaitu dengan ukuran luar 16” dengan cara E.R.W. (Electric Resistance Welding).

Dengan perluasan pabrik baru, menjadi pabrik Pipe E.R.W. terbesar di seluruh Indonesia dan akhirnya PT. Bakrie & Brothers menjadi salah satu kelompok perusahaan top di Indonesia. Saya berkesempatan bertemu dengan PT. Bakrie & Brothers pada saat PT. Bakrie & Brothers tumbuh menjadi besar dari hari ke hari.

Bisnis kita dimulai dari penjualan *H.R. Coil Steel* untuk pembuatan pipa. Dengan kesempatan bisnis ini, kami dapat bergaul dengan pimpinan grup perusahaan PT. Bakrie & Brothers seperti Almarhum Bapak Achmad Bakrie, Bapak Hamizar Hamid dan Bapak Harris Abidin. Saya sangat gembira dapat bertukar pikiran dengan beliau-beliau dan juga diberi masukan dari beliau-beliau serta kita dapat berbicara dari hati ke hati. Kenangan ini tidak akan saya lupakan dan kadang-kadang saya ingat kembali dengan rasa nostalgia.

Almarhum Achmad Bakrie adalah salah seorang pengusaha yang selalu berpikir ke masa depan, dengan sekaligus beliau berpikir tentang Negara Indonesia, Indonesia harus bagaimana, manfaat Negara Indonesia, berada di mana, bagaimana Negara Indonesia mempersembahkan kesejahteraan dan perdamaian kepada masyarakat Internasional dan lain-lain. Saya sangat terkesan pada cita-cita yang tinggi dan filosofi yang luas yang dirintis oleh Almarhum Achmad Bakrie.

Almarhum Bapak Achmad Bakrie menjalankan manajemen perusahaan yang berdasar pada cita-cita yang tinggi yang bermanfaat untuk seluruh masyarakat dan Negara Indonesia dan juga sumbangan untuk Internasional. Saya menganggap beliau adalah sebagai pahlawan Indonesia yang membela negara. Cita-

citanya telah diwariskan kepada generasi kedua, yaitu kepada Bapak Ir. Aburizal Bakrie. Maka saya yakin sumbangan dari Almarhum Bapak, PT. Bakrie & Brothers dan perusahaannya untuk masa yang akan datang untuk kesejahteraan Negara Indonesia cukup besar.

Dengan senang hati kami akan mendukung perusahaan Bakrie & Brothers dan saya ingin memperdalam hubungan bisnis di antara kami *Sumitomo Corporation* dengan PT. Bakrie & Brothers yang dipimpin oleh pengusaha yang berbakat dan bercita-cita tinggi.

Ketika saya mengakhiri jabatan saya di Jakarta, saya diundang makan di restoran Jepang “*Shima*” dan menikmati hidangan dan dapat beramah tamah dengan Almarhum Bapak Achmad Bakrie, Bapak Hamizar Hamid dan Bapak Harris Abidin. Dengan mata yang berapi-api dan segar, Beliau berbicara tentang masa depan Negara Indonesia yang membuat hati saya sangat kagum. Sebagai akhir kata, sambil saya mengenang mata yang berapi-api dan segar, di dalam hati, saya berdoa syukur dan sejahtera bagi seluruh keluarga Bakrie dan mengucapkan “*Selamat Minum/Kan-Pai dan Sukses Selalu*” atas hari ulang tahun ke-50 PT. Bakrie & Brothers.



## Achmad Bakrie: Kesan dan Kenangan

*Oleh Kees de Jong*

Sebelum saya tinggalkan Negeri Belanda untuk melaksanakan tugas baru di Indonesia, April 1984, Mr. Schermer (waktu itu pimpinan Ballast Nedam Construction Division) menitipkan bingkisan seraya berkata : “Bila berkenalan dengan Pak Bakrie senior, Achmad Bakrie, serahkan bingkisan ini dan jangan lupa sampaikan terima kasih banyak atas undangan dan pertemuan menyenangkan di rumahnya, ketika kami ke Indonesia, November lalu.”

Pada kunjungan ke Indonesia itu Mr. Achmad Bakrie memang mengundang Mr. Schermer dan kawan-kawan makan malam di rumahnya. Dari omong-omong santai ada kesan bahwa Mr. Achmad Bakrie ini sangat memahami literatur Belanda. Sebagai pencinta seni khususnya syair klasik, dia mengutip sejumlah bait sajak klasik yang justru tamunya sendiri, Mr. Schermer dan kawan-kawan, tak tahu persis sajak Belanda siapa gerangan yang dikutip itu. Namun dengan sigapnya seorang kawan diam-diam menulis beberapa bait sajak itu pada secarik kertas. Ya siapa tahu sajak itu bisa ditelusuri nanti.

Balik ke Negeri Belanda barulah diketahui, sajak yang dikutip dengan fasih Achmad Bakrie itu ternyata karya penyair kesohor Petrus Augustus De Genestet (1829 -1861). Tak ayal, sejumlah staf Ballast Nedam segera disebar ke mana saja membeli semacam “*Kumpulan Karangan*” De Genestet, khususnya pada hari-hari Sabtu. Tahu di mana buku itu ditemukan? Di tempat penjualan barang antik di kota Haarlem. Isi bingkisan yang saya serahkan kepada Achmad Bakrie tadi, ternyata buku De Genestet itu. Sejak tiba di Jakarta di bulan April sudah berkali-kali saya coba menemui Achmad Bakrie di kantornya, waktu itu masih di Kebayoran. Namun dia rupanya sedang sakit dan saya pun harus pergi ke berbagai tempat, hingga pertemuan saya dengan dia barulah beberapa hari kemudian.

Ketika menjelaskan siapa dan dari perusahaan mana saya ini, Pak Achmad Bakrie mulai antusias. Dia pun ingat betul dukungannya pada Aburizal, sebagai rekanan kami. Bukan cuma itu. Pak Achmad Bakrie juga “menyetujui” kerja sama (*joint venture*) di

bidang konstruksi, persis seperti kami iming-imingkan. Dan, ketika ia membuka bingkisan dan melihat buku tua yang saya bawa atas nama perusahaan Ballast Nedam, es balok tak cuma tiba-tiba pecah, melainkan cair begitu saja.

Berbunga-bunga hatinya dengan buku itu, Mr. Bakrie pun lantas melantunkan beberapa sajak dengan jelasnya, dan hal-hal seperti itu niscaya menerbitkan kembali kenangan orang terhadapnya.

Saya terkesan betul bahwa Mr. Bakrie tak sekedar menghayati sajak De Genestet, tapi pengetahuannya terhadap literatur Belanda pada umumnya. Menulis, membaca dan Bahasa Belanda-nya bahkan lebih bagus dibanding kebanyakan orang Belanda sekarang ini. Ketika kemudian saya melaporkan pengalaman menarik bersama Achmad Bakrie ke Kantor Pusat kami di Negeri Belanda, Mr. Schermer menuturkan kenangannya sebagai berikut:

Terkadang dalam hidup, Anda menemui orang yang Anda suka dan hormati dari sejak pertama kali Anda menemuinya. Buat saya, Mr. Achmad Bakrie begitu orangnya. Pertama kali kami ketemu ia masih aktif di perusahaan dan kami, sebagai orang Ballast Nedam sedang mencari suatu perusahaan untuk memulai *joint venture* di Indonesia. Lantas ia bilang beberapa syair dan sajak Belanda dari hari-hari sekolahnya dahulu masih dia ingat, walaupun banyak di antaranya sudah ia lupa. Berada kembali di Negeri Belanda kami temukan sebuah buku tua dengan syair-syair Belanda karya de Genestet dan pada awal kerjasama kami, Kees de Jong (penulis, ed), direktur pengelola perusahaan yang baru ditunjuk, berkenan menyerahkan sang buku kepadanya. Ketika ketemu berikutnya, Achmad Bakrie mengaku rajin membaca syair-syair itu, khususnya bila lagi merenung. Di antara syair-syair itu ialah :

*Sprekers, hoorders, denkers, daders,  
Vindt ge in soorten, rijp en groen,  
Zeldzaam vindt ge wel verenigd  
Spreken, hooren, denken, doen.*

*("Speakers, listeners, thinkers, do'ers,  
thou find them mature and green,*

*you seldom do find well united  
speaking, listening, thinking, doing.”)*

Dengan syair-syairlah sebuah kerjasama yang perfek dimulai.

R.B. Schermer.  
Amstelveen, 1 November 1991.

Kenang-kenangan lain termasuk kisah sedih di bulan September 1984 saat Nyonya Dewi Soeprapto Ongko, *President Director* Ballast Indonesia Construction, kehilangan bayinya yang meninggal di rumah sakit di unit perawatan intensif. Ikut berbela sungkawa di rumah duka menjelang pemakaman, saya duduk di samping Pak Achmad Bakrie yang tengah mengamati kedalaman duka sang Nyonya. Ia terus mengingat syair de Genestet yang mengekspresikan perasaan-perasaan sedih dan dia mengutip:

## KINDERLOOS

*Arm moedertjen is zoo  
alleenig,  
Arm moedertjen is zoo  
bedroefd,  
De Vader, Dien zij dankte,  
Heeft haar zoo zwaar  
beproefd.  
Zij staart in 't verlatene wiergje,  
Op 't speelgoed nog zwervend  
in 't rond;  
Daar ligt zijd popje; zij  
kust het  
Met bleek bestorven mond.*

*Haar armen zijn ledig, zoo  
ledig!  
Weg, al haar levenslust !  
Haar huis is uitgestorven;*

*Zij heeft noch zorg, noch  
rust.*

*"O vrouwe, hadde uw ziele  
Nooit moedevreugd gekend,  
Zoo waart ge vreemd gebleven  
Aan deze lange ellend !"*

*Zij wringt de witte handen,  
Ziet op, en peinst en schereit  
En stamelt : "Neen, ik dank  
nog;  
Mijn rouw is heerlijkheid !*

### **CHILDLESS**

*Poor mother so lonesome  
Poor mother so sad  
The Lord Whom she praised  
has tried her so heavily*

*She stares in the abandoned  
cradle at the toys scattered  
about  
There lies a silken doll,  
which she kisses  
With a deadly pale mouth*

*Her arms are empty, so empty  
Gone all her lust for life  
Her house is deserted  
She has neither sorrow nor  
peace*

*"O my lady had thou soul  
never known mother joy  
You would have been spared*

*This endless distress"*

*She wrings her pale hands  
Looks up and ponders and  
cries  
and stumbles : "No, I am still  
grateful"  
My mourning is Glory.*

II.

*'t Lief vrouwtje, slank en  
schoon  
Gedost in zijden  
plooiën, Staat, leunende in  
den vensterboog,  
Haar zieltje te verstrooien.*

*Ze is rijk ze is jong, zij  
wordt bemind;  
Toch welt er in heur oogen  
Een traan, then vruchtloos 't  
fijn batist  
Gedurig a f wil drogen.  
Een arme vrouw in 't  
lompkenkleed,  
Met ingevallen koonen ....  
Een kindjen aan de doore  
borst,  
Vraagt aalmoes van de  
schoone.*

*En `t ziekelijk wichtje blik  
haar aan,  
Met zachte, vriendelijke oogen*

*Zij neemt haar goud, - maar  
toe f t, - maar staart,  
Verwijtende ten Hoogen -*

*En licht : . . . "Een aalmoes  
vraagt die vrouw !  
Ben ik dan rijk ? Erbarmen,  
Mijn God ! Ik, ik heb immers  
niets,  
Zij - schatten, in har armen*

*II.  
The lovely lady, slender and  
pure  
attired in silken pleads  
standing, leaning in the  
window-arch  
scattering her soul*

*She is rich, she is young,  
she is beloved  
yet in her eyes a tear wells  
up  
fruitlessly attempted to be  
dried  
by the fine batiste*

*A poor woman in ragged  
clothes  
with fallen-in cheeks  
A child on the withered  
breast  
begging for alms of the  
beauty*

*And the ailing child looks at  
her  
with soft friendly eyes ....  
She holds her gold - but*

*lingers, but stares,  
reproaching The Highest -*

*And laughs... "That woman  
begs for alms,  
Am I rich ? Have mercy, My  
God !  
I, I possess nothing, do I,  
She - wealth in her arms!"*

Di bulan Februari 1987 setelah beristirahat beberapa lama dan ceria sepulang dari Jerman, muncul pula saatnya bahwa *joint venture* perusahaan kami dengan Pane Perma, anak perusahaan Grup Bakrie yang tadinya pasif, kembali aktif. Dengan Aburizal Bakrie sebagai Presiden Komisaris, Perma menerima kontrak utamanya yang pertama di Indonesia di bawah nama Ballast Indonesia Construction.

Untuk menarik perhatian dunia terhadap image baru perusahaan serta kegiatan-kegiatan kami, dan berkenan dengan kedatangan Mr. Arie Glimmerveen yang nantinya jadi pimpinan perusahaan di Negeri Belanda, Ballas Nedam, kami menyelenggarakan resepsi di Hilton Executif Club, dimana nama baru Ballast Indonesia Construction (BIC) diperkenalkan kepada masyarakat bisnis dan umum.

Aburizal Bakrie dan istrinya, Tatty, menyambut semua tamu. Hadir Mr. Glimmerveen, Mr. Schermer, Nyonya Dewi Soeprapto selaku Presdir BIC. Mr. Valks, the Area Manager Far East Asia juga datang dari Singapura. Di bawah ini Mr. Valks menulis kenangannya tentang hari-hari bersama kami itu :

Keterkaitan saya dengan kegiatan-kegiatan Ballast Nedam di Indonesia diperpanjang sampai sekitar dua tahun, di mana dalam perpanjangan waktu tersebut saya ketemu Mr. Achmad Bakrie pada satu atau dua kesempatan.

Seingat saya Mr. Achmad Bakrie adalah orang baik dan pragmatis. Perhatiannya terhadap orang dan rekan-rekan pengusaha begitu hangat. Buat saya dia pas dengan umurnya, manusia jujur yang dianugerahi sikap bijaksana dan pertimbangan. Saya harap semangat itu terus tumbuh, dan pada kesempatan 50 tahun

Grup Bakrie saya ingin mengucapkan *selamat* kepada Aburizal.

Kenangan saya masih bagus tentang tahun-tahun kebersamaan kita di kepulauan Indonesia, terutama mengenai pendirian BIC dan perjuangan kita memenangkan Tarahan Coal Terminal Project.

H. Valks, Schiphol, 8 November 1991

Di Hilton Executif Club tadi, sekitar setengah jam setelah para tamu berdatangan, Mr. Achmad Bakrie pun muncul menemui kami sambil ikut merayakan pengenalan nama baru, BALLAST INDONESIA CONSTRUCTION (BIC)

Achmad Bakrie senang benar berbaur dengan kami semua seperti selalu ia tunjukkan pada acara-acara serupa. Ia akrab berbincang-bincang dengan Mr. Glimmerveen, yang dulu pernah tinggal di Indonesia untuk bekerja selama 13 tahun di Shell - hingga bahasa Indonesianya cukup bagus. Pantas saja keduanya saling bercanda. Mr. Glimmerveen antara lain melukiskan kenangannya sebagai berikut :

Saya ingat betul Pak Bakrie khususnya pada acara perayaan kerjasama kita di Hilton bulan Februari 1987 itu, dengan Aburizal Bakrie, dan nama baru perusahaan. Terbayang bagaimana ia bercerita tentang istrinya, tentang tahun-tahun awal usahanya di Lampung, rupa-rupa kesulitan di Jakarta baik secara politik maupun ekonomi, dan bagaimana ia menerobos situasi depresi untuk membangun karirnya dengan mengarahkan macam-macam tenaga. Ia benar-benar penuh kehidupan malam itu; bahkan ia mengaku merasa sehat kembali setelah menderita stroke sebelumnya. Ia mendatangi setiap orang untuk minum bersama sambil bicara penuh dengan humor. Itu semua menunjukkan kemandirian, kemauan keras dan ketabahan.

A. Glimmerveen

Wassenaar, 9 November 1991

Sayangnya, dua hari kemudian kami menerima berita buruk bahwa Mr. Bakrie diserang stroke dan kini sedang berada di unit perawatan intensif Rumah Sakit Pondok Indah. Besoknya saya dan istri ke rumah sakit itu; istrinya, Ibu Roos langsung saja menudingkan telunjuknya ke arah saya, dan itu berarti: “Dia



bersama Anda, kan, beberapa hari lalu pada acara pengenalan nama baru BIC di Hilton, minum kebanyakan lagi, kan?”

Pertanyaan itu paling sukar dijawab; tampaknya karena Achmad Bakrie tak menurut nasehat dokter, pada acara di Hotel Hilton. Istri saya Joan dan saya kemudian membesuk lagi. Kali ini suasana pertemuan kami dengan Ibu Roos cukup menyenangkan. Dia terus saja di sisi pembaringan suaminya sambil menegaskan: mulai sekarang Achmad mesti hati-hati benar. Dia tak izinkan menghadiri pesta atau resepsi lagi, bahkan ia seharusnya mengurangi kerja dan santai-santai saja dulu.

Duduk di tempat pembaringan seraya mengikuti petunjuk istrinya supaya tenang, Pak Achmad segera memperkenalkan siapa kami kepada seorang karib, dokternya. Bukannya tenang, ia malah mulai angkat bicara tentang literatur Belanda dan “menjebak” istrinya, yang juga bahasa Belandanya sempurna, untuk larut dalam diskusi. Ia kemudian menanyai saya tentang kemajuan proyek-proyek konstruksi di Indonesia, termasuk yang kami diskusikan panjang lebar ialah rencana Aburizal untuk membangun Seamless Pipemill pertama di Indonesia.

Biar cuma baring karena lumpuh (substansial) hingga Pak Achmad kelihatan bagai orang yang rubuh, namun pikirannya tak terpengaruh sedikit pun dari kondisi fisiknya. Pikirannya malah lebih di gelitik orang dan dunia bisnis disekitarnya. Dengan pendapat, canda dan pertanyaan-pertanyaan ia membuat para membesuknya pada terpaku. Ia tampaknya masih seorang anak manusia yang sangat mandiri.

Duduk di tempat pembaringannya, pikiran saya melayang ke beberapa tahun silam ketika berkali-kali menemuinya di berbagai acara resmi maupun tidak. Setiap kali bertemu ia dengan mantapnya mengenali siapa saya, apa saja yang saya kerjakan dan di atas segalanya, adalah buku yang saya serahkan tentang puisi-puisi klasik Belanda - yang akan kami rawat di Belanda untuk menghidupkan terus kenangan kami. Dia terbiasa menikmati kehidupan bermasyarakat, dan mengingat kembali episode-episode hidupnya di Lampung serta perjalanannya ke LN khususnya Eropa, yang kesemuanya telah memperluas wawasannya seperti ia persaksikan.

Sebagai pencinta seni, Pak Achmad terkadang tiba-tiba mengingat syair-syair ketika kami terlibat percakapan, meng-

ungkapkannya sebagian ataupun seluruhnya. Salah satu favoritnya, yang mengekspresikan filosofinya tentang kehidupan:

*Dat's de Kunst*

*Naam te maken - dat zegt niets  
Naam to housen - dat is iets  
Op uw tijd  
Kunstnaar, Preeker, wie ge zijt  
Naam en eere te verzaken;  
Zonder wrevel, zonder spijt,  
Voor de jongre plaats te maken  
Die u volgt in Glories gunst  
Dat is vaak de GROOTER KUNST.*

*That's the Art*

*To make a name - doesn't say  
anything  
To keep a name that is  
something  
At your time  
Artist, Preacher, whoever thou  
art  
To forsake your name & honor  
Without resentment, without regret  
To make place in favor of the  
young ones  
Who follows you in the favor  
of the Glory  
That is often the GREATER ART*

Akhir 1987 saya mengunjungi Pak Bakrie lagi. Duduk di pembaringannya di rumah sakit, Pak Bakrie memaksakan diri berdiskusi lewat sorot matanya ketimbang kata-katanya. Kata-katanya telah banyak sekali digerogeti kelumpuhan. Ibu Roos dengan tabah membantunya memakai sebuah papan huruf (*letterboard*) serta aba-aba, hingga dengan cara itulah kami masih mungkin saling berko-

munikasi dalam bahasa Belanda, huruf demi huruf, kata demi kata. Yang beliau sampaikan dengan alat itu, seperti biasanya, adalah dunia sekitar - bisnis dan sajak De Genestet. Bukan main terkesimanya melihat betapa dorongan dan kekuatan masih berpihak padanya biar bisa terus berkomunikasi.

Perjumpaan terakhir saya dengan Achmad Bakrie terjadi dirumahnya tak lama sebelum berangkat ke Jepang. Kelompokannya nyaris total, namun matanya tetap memancarkan kehidupan serta mengisyaratkan banyak hal. Ia menunjuk orang-orang di sekelilingnya, termasuk televisi yang sedang menayangkan acara-acara hiburan. Dan, ketika saya melafalkan nama “De Genestet,” matanya tiba-tiba membelalak menandakan ia tahu betul, dan saya yakin ia akan mengutip satu lagi karya klasik De Genestet.

Beberapa minggu kemudian Pak Bakrie meninggal dunia di Jepang. Kecintaannya pada seni khususnya sajak, merupakan kenangan terkuat kami tentang beliau yang tak bakal lenyap.

## Wawancara Eksklusif

*Dengan Aburizal Bakrie*

Mengutip diri sendiri termasuk pekerjaan paling tidak mengenakan, terutama bagi mereka yang sulit disebut angkuh. Orang bijaksana tahu betul itu. Namun ada saja situasi begitu rupa, hingga mengutip diri sendiri tidak punya makna lain kecuali kewajaran - untuk tidak menyebut kemestian. Maka, petikan wawancara panjang putra sulung Achmad Bakrie yang biasa dipanggil Ical, ini tak lain dari bagian kewajaran dalam penulisan memoar ayahnya. Keutuhan informasinya lebih kami pentingkan hingga editing pun, cuma seperlunya.

### *Bagian Pertama*

Tim Pewawancara (selanjutnya T): Apakah Achmad Bakrie yang mengatur misalnya Ical Presdir, Nirwan dan Indra Wakil Presdir?

Aburizal Bakrie (selanjutnya J) : **Nggak!** Ayah tidak pernah mengatur begitu. Tetapi karena pengalaman dan kesenangan masing-masing, plus pendidikan dan sistem nilai dalam keluarga. Karena itu unsur alamiah, budaya dan faktor-faktor kognitif ber-baur di situ. Keluarga kami menganut faham bahwa menghormati yang lebih tua dan lebih pandai adalah mutlak. Jadi dalam keluarga Bakrie menghormati senior sudah terbentuk sejak kecil. Bukan saja dalam artian biologis, melainkan senior secara sosiologis.

T. Maksud Abang secara sosiologis?

J. Dilihat dari perspektif Presdir, kan saya paling banyak pengalaman berorganisasi, pengalaman kepemimpinan. Mulai pendirian Masjid Salman ITB, Ketua Umum SM. Elektro dan kemudian Ketua III DM. ITB. Belum kepanitiaan. Jadi di antara bersaudara secara biologis saya tertua dan secara sosiologis dipersepsikan lebih berpengalaman mengatur orang dan organisasi. Sementara Nirwan dan Indra kerjanya bisnis, belajarnya pun bisnis. Mereka paling suka menggeluti soal-soal

perdagangan. Jadi begitu, hingga saya memegang seluruh strategi pengembangan industri; Nirwan memegang strategi perdagangan; dan Indra melaksanakan perdagangan.

- T. Kalau begitu apakah misalnya Nirwan lebih jago dagang?
- J. Ooh iya. terus terang saya kalah, *tuh*. Indra juga begitu. Bagaimana caranya menjual sesuatu di pasaran luar negeri, Indra itu orangnya. Kalau dia bilang *nggak*, ya saya dengar. Habis dia lebih paham dari saya.
- T. Itu yang praktis-praktis. Kalau aspek idealisme bisnis Bakrie & Brothers?
- J. Itu jelas. Ayah sangat memperhatikan hal itu. Ia suka bicara tujuan, misalnya untuk apa kita berusaha lagi kalau sekedar mau hidup layak saja. Secara umum saya bisa rumuskan idealisme Bakrie dengan bertanya: bagaimana perusahaan ini berfungsi untuk membenahi masalah-masalah yang dihadapi bangsa dan negara. Pertama mengenai lapangan pekerjaan jutaan rakyat dengan laju pertumbuhan penduduk 1,8% pertahun. Kedua mengenai devisa negara. Nah itu dijawab dengan peningkatan dan diversifikasi usaha. Misalnya untuk masalah kian membludaknya pencari kerja, Bakrie terjun ke perkebunan dan pertambangan. Di situ *kan* bisa *nampung* tenaga kerja lebih banyak. Sebaliknya pada bidang industri dan informatika dengan sasaran pertumbuhan, yang akhirnya berdampak pada penghematan devisa negara.
- T. Kalau begitu idealisme erat berkaitan dengan strategi bisnis?
- J. *Lho*, kalau *nggak* ada strateginya Bakrie sendiri bisa berantakan. Jadi berdasar idealisme dan filosofi dasar itu tadi, saya menyusun strategi, termasuk strategi dalam menghadapi *trend* bisnis di masa mendatang. Katakanlah *a long range strategic planning*, yang kemudian dijabarkan lewat tahap-tahap operasi dengan penerapan fungsi-fungsi manajemen profesional. Ini pun ada kaitannya dengan, katakanlah, keahlian adik-adik saya. Misalnya Nirwan memikirkan strategi penjualan barang ke Hongkong, Jepang, Rusia; terus Indra yang melaksanakan dan memikirkan jual-belinya.

- T. Artinya penjabaran strategi secara fungsional. Maka selain dalam kerangka mewujudkan idealisme tadi, Abang barangkali bisa ceritakan sedikit dampak kongkretnya terhadap Bakrie & Brothers?
- J. Ya antara lain orang bilang: kekuatan Bakrie & Brothers adalah penggabungan dan kecocokan ketiga sang anak. Jadi kami saling melengkapi, karena semua orang juga tidak sempurna. Saya punya kekurangan. Tapi bukan kecocokan itu saja bikin kuat. Itu hanya satu aspek saja. Sumber kekuatannya juga terletak pada pembenahan organisasinya, ditambah dengan wanti-wanti ayah supaya jangan ribut atau cekcok karena uang. Secara pribadi, saya sendiri paling takut berkelahi karena duit dan makanan. Tapi *nggak* mungkin saya, Nirwan dan Indra mempunyai jumlah uang yang sama. Isi kantong mereka saya *nggak* tahu. Jadi saya beranggapan bahwa makin komplit kesecocokan dan perpaduan, makin adaptatif organisasi dan meyakini bahwa uang hanya alat untuk mencapai tujuan, maka Bakrie & Brothers Insya Allah akan terus kuat. Artinya bisa semakin signifikan pengabdianya pada profesi bisnis untuk mewujudkan idealisme tadi.
- T. Apakah Pak Bakrie dulu pernah menjelaskan apa persisnya yang dimaksudkan idealisme atau tujuan itu?
- J. Garis besarnya sih seperti tadi: memberikan lapangan pekerjaan berikut devisa. Tapi begini: Ayah di mana-mana selalu ingatkan bahwa keuntungan harus mempunyai fungsi sosial. Bukan keuntungan yang dibagi-bagikan - itu *nggak* pernah cukup seumur-umur. Jadi bagaimana keuntungan direinvestasikan supaya pekerja lebih banyak ditampung, devisa lebih banyak dihemat. Nah karena itu, saham saya dan keuntungannya *nggak* bisa saya ambil, sebab perputarannya mengandung makna konsistensi pada cita-cita ayah. Artinya memperbesar fungsi sosial keuntungan. Saya sendiri cuma makan gaji. Nirwan dan Indra juga *gitu*. Jadi selain karena alasan manajemen, juga karena tujuan fungsi sosial itu.
- T. Demikian konsistennya?
- J. Benar *deh*. Sampai detik ini tidak satu pun dari keluarga Bakrie *ngambil* uang perusahaan sendiri. *Nggak* boleh.

- T. Abang bertiga tampaknya memang saling melengkapi. Tapi *kan* Bakrie tambah besar. Bagaimana mengatasi kemungkinan terjadinya perilaku disfungsional, umpamanya dalam hal kewenangan.
- J. Itulah yang saya maksudkan tadi pembenahan organisasi dan manajemen. *Nggak* mungkin kami bertiga bisa menguasai dan mengontrol segala sesuatunya. Jadi Nirwan, Indra dan saya sepakat untuk merumuskan kebijakan-kebijakan. Kami *nggak* melakukan urusan pengelolaan atau operasional harian. Maka itu saya ajak Tanri Abeng bergabung, sebagai *managing director*. Dia yang *ngatur* ini-itu menyangkut pengelolaan perusahaan. Tentang kewenangan memakai atau *ngambil* duit, *ooh* aturannya jelas dan tegas. Tanpa kecuali, *nggak* ada yang diistimewakan, *nggak* ada!
- T. Termasuk Abang sendiri?
- J. Bahkan termasuk ayah dulu sebagai pendiri, apalagi saya. Dulu ada seorang menteri *nanyain* ayah: “Pak Bakrie punya duit di saku 50 juta dollar?” Ayah bilang sebagai eksekutif perusahaan, separohnya saja *nggak* ada. Jadi begitu, sekarang pun saya, Nirwan dan Indra *nggak* bisa semauanya. Makan gaji semua. Kalau butuh uang tambahan ya *minjam*. Jumlahnya pun *nggak* boleh lebih dari sebulan gaji, terus boleh dicicil pengembalian-nya 10 bulan. Jadi Anda jangan bayangkan misalnya saya ini Presdir, terus bisa *ngambil*. Artinya sebagai eksekutif, saya terima gaji. Kalau saya shareholder, dapat deviden. Butuh tambahan, saya pinjam sebulan gaji, *he...he*.
- T. Seketat begitu?
- J. Kalau *nggak gitu*, sebulan perusahaan bubar. Saya *flashback* sedikit. Saya kan boleh dikata orangnya boros. Diusulkan sebagai direktur keuangan dulu ayah langsung *nolak*. Itu saya kira preventif. Terus, suatu kali saya pinjam uang lebih dari ketuntuan. Habis saya waktu itu, ayah marah minta ampun. Direktur yang *neken*, kalau *nggak* salah Pak Harris Abidin atau Pak Jaan Kreeftt (almarhum) juga *dimarahin*. Nah sekarang kita tahu, tindakan-tindakan ayah seperti itu menurut saya adalah refleksi dari pertanyaan Anda tadi: menghindari segala perilaku

disfungsional.

- T. Itu *kan* dulu cara-cara Pak Bakrie menegakkan disiplin. Artinya untung saja beliau punya ketegaran begitu. Kalau tidak, ceritanya bisa lain. Kalau di tangan Abang sekarang bagaimana?
- J. Begini. Semua unsur-unsur positif dari kepemimpinan Ayah dulu kami terus pakai. *Kan* itu sudah terbukti sangat signifikan bukan hanya dalam mempertahankan, tetapi juga mengembangkan perusahaan. Tapi *kan* sekarang suasananya lain. Maksud saya, kalau dulu ayah *nentuin* semuanya, sekarang *kan* yang *nentuin* adalah sistem. Biar anak, keluarga, saudara segala macam harus tunduk pada sistem. Coba! Kalau sekarang Bakrie & Brothers sedikit-sedikit tergantung Pak Ical, operasional di lapangan tergantung Pak Ical, rekrutmen tergantung dekat apa *nggak* sama famili, wah, wah, saya kapan mikirnya. Padahal saya *kan* boleh dikata harus berfungsi sebagai *strategic thinker* perusahaan. Apa trend-trend bisnis di masa depan yang cocok dengan idealisme perusahaan. Itulah *kerjaan* saya.
- T. Dalam melakukan peran-peran strategis begitu, Abang memakai jasa-jasa konsultan?
- J. Bakrie & Brothers punya konsultan. Tapi kalau soal strategi usaha Bakrie & Brothers saya pegang sendiri. Baca keadaan, *nguping* sana-sini, analisa situasi bisnis, moneter, tatanan perekonomian dunia segala macam. Terus saya menarik suatu konklusi, baru kemudian saya diskusikan dan cocokkan dengan idealisme perusahaan. Dari situ sudah muncul gambaran: *ooh ini possible* dan fokusnya apa, konsekuensinya bagaimana. Jadi itu semua tugas saya dan saya digaji untuk itu. Terus saya tanya Nirwan, Indra dan juga Pak Hamizar Hamid sebagai Wakil Presdir. Kami berempat *ngurus* strategi itu. Kalau Indra misalnya bilang *nggak* atau belum, saya *nggak* bisa paksa supaya setuju.
- T. Artinya Nirwan dan Indra punya hak veto?
- J. *Lho, kok* veto! *Kan* kita soal kewenangan yang proporsional, berdasarkan keahlian dan kemampuan masing-masing. Misalnya begini: saya lihat suatu peluang ekspor, terus saya tanya Indra soal jual-belinya di luar negeri bagaimana. Dia lebih



tahu seluk-beluknya, lika-likunya. Sedangkan saya *nggak ngerti*. Ya saya dengar komentarnya, evaluasinya.

- T. Jadi mereka juga putar otak dibidang keahlian dan kesenangannya?
- J. Jelas. Lihat saja itu Nirwan misalnya. Diam-diam begitu, *nggak ngomong*, tapi otaknya jalan *tuh* dia. Saya bilang Nirwan jago dagang. Ahli dia.
- T. Tapi yang vokal, katakanlah yang muncul dan dikenal dari Bakrie & Brothers ini *kan* Pak Ical. Komentar Abang bagaimana?
- J. Ya Indra dan Nirwan pernah cerita seseorang bilangin ‘*lu* sibuk cari duit, bikin ini itu segala macam, tau-tau yang “dapat” nama si Ical’. Memang tidak atau belum banyak orang yang tahu kalau di keluarga kami ada falsafah yang ditanamkan ayah begini: bumi ini hanya punya satu matahari. Kalau dua bisa hancur bumi seketika. Analoginya dalam rumah tangga kan hanya ada satu kepala rumah tangga, matahari kecil di rumah itu. Nah, falsafah itu kami terapkan di sini. Refleksinya antara lain yang Anda tanyakan itu. Nirwan bikin ini, Indra bikin itu, terus saya yang pidato, diwawancarai media.
- T. Contoh kongkretnya?
- J. Lihat saja sewaktu Pusat Olah Raga Pelita Jaya dibuka. Ayah kan punya tanah di Lebak Bulus itu 14 hektar. Nirwan minta sama Ayah untuk dijadikan pusat kegiatan olah raga. Akhirnya Ayah setuju, saya dibawa ke sana sekali sama Nirwan lihat lokasinya. Terus dia jalan. Biayanya Rp 5,3 milyar. *Nggak* tahu dia dari mana dapat duit. Tau-tau jadi *aja* gitu. Ada lapangan, asrama, fasilitas *training* segala macam. Saya hanya buatkan organisasinya, bukan fasilitasnya. Indra juga begitu. Bikin bisnis dan kegiatan-kegiatan hiburan. Terus mereka suruh saya maju, ngomong. Jadi “anatominya” begitu. Nirwan dan Indra kerja, cari duit, bikin ini-itu segala macam, terus mereka suruh saya ngomong. Mereka *nggak* mau *ngomong, tuh!*

- T. Apa ada filosofi tersendiri di sini. Terus, menurut Azkarmin Zaini, almarhum minta supaya Abang tidak kelewat populer. Bagaimana itu?
- J. Saya ngerti maksud Anda. Filosofinya ialah satu matahari itu juga, yang sebenarnya adalah falsafah Jawa. Nirwan dan Indra merelakan saya jadi “matahari”. Tentang populer itu begini. Nirwan itu sifatnya mirip betul ayah. *Nggak* mau muncul, berlagak melongo, diaam ....., tapi otaknya putar. Sementara pers butuh sumber berita, masyarakat tentu *pengen* tahu apa dan bagaimana Bakrie. Kalau saya *nggak* ngomong juga?
- T. Artinya zaman sekarang menghendaki Abang supaya ngomong?
- J. Saya rasa, dalam keadaan sekarang kita harus menangkap makna informasi dan komunikasi. Saya harus komunikasikan apa yang Bakrie yakini benar dan berguna buat masyarakat bisnis dan masyarakat umumnya. Jadi kalau ada kondisi-kondisi yang mendukung keberhasilan Bakrie, kan wajar kalau di-*share*. Seperti kenyataan Bakrie & Brothers, atau saya ditokohkan sebagai pengusaha pribumi yang pantang berkolusi dengan siapapun. Artinya kalau kami dianggap sukses, itu bukan karena kolusi macam-macam. Nah, itu saya rasa perlu dikomunikasikan, dalam artian edukasi. Lantas saya *ngomong*. Jadi aspek popularitasnya cuma sampingan. Tambahan lagi dengan tugas-tugas sosial dan profesional saya di berbagai organisasi seperti KADIN, PIT dsb.
- T. Dalam mengkomunikasikan yang “benar dan berguna” itu, apakah Abang *nggak* pernah merasa sulit?
- J. *Nggak*. Nirwan dan Indra mendukung. Tapi saya pernah “di-serang” luar biasa. Saya tahu itu diatur, sampai-sampai ada yang *bilangin* kamu kenapa, *sih*, mempersoalkan pengusaha pribumi. Kenapa *nggak* dagang *aja* yang baik. Celaknya lagi, bahkan ada kalangan pribumi yang tidak ikhlas melihat besarnya Bakrie.
- T. Mungkin karena yang Abang komunikasikan itu tak lazim?
- J. Waktu itu saya bicara di suatu forum, kalau *nggak* salah di HIPMI. Ya soal pengusaha pribumi yang sulit dapat kredit dan

soal keterkaitan usaha.

- T. Pendapat Abang memang bagaimana?
- J. Begini. Perekonomian kita itu harus dipacu pertumbuhannya dari bawah, supaya yang besar bukan cuma di lapisan atasnya saja yang justeru jumlahnya sedikit. Menurut saya persoalannya bukan sekedar analogi piramida, bukan soal besar kecilnya skala usaha segmen-segmen masyarakat di tiap hirarki piramida itu. Tapi juga soal porsinya. Kalau tidak *kan* pasti ribut terus. Jadi kalau orang lain menginginkan porsi itu seperti “belah ketupat,” saya menyatakan “limas.” Apalagi kalau yang di atas itu melulu *non-pri* seperti dari dulu-dulu, lantas dipersepsikan bahwa perilaku dan wawasan bisnis pribumi ”payah.” Atau dimitrakan, tetapi prakarsa dasarnya adalah santunan - bukan kerjasama fungsional.
- T. Maksud Abang persepsi perilaku dan wawasan bisnis pribumi?
- J. *Kan* di kepala banyak orang, pribumi itu *nggak* bisa *nangani* bisnis secara baik, efisien dan efektif. Terus kreditnya sulit. Saya tanya bank. Dari segi jumlah, pribumi yang dagang dengan modal kredit lebih banyak dari *non-pri*. Tapi kegagalan dan penipuan (kredit) yang dilakukan *non-pri* khususnya Cina, ternyata prosentasenya tiga kali lipat dari pribumi. *Kan* persepsi tadi runtuh, tapi kreditnya tetap saja sulit. Lantas muncul istilah kemitraan atas dasar rasa belas kasihan. Saya katakan mesti ada *policy* khusus untuk menyelesaikan soal proporsi itu tadi. Saya percaya tidak ada ketimpangan ekonomi di masyarakat kita terjadi karena sentimen SARA. Sebaliknya dalam kegiatan bisnis, tidak ada yang namanya santunan atau bantuan, tapi kerjasama.
- T. Kalau begitu mungkin Bakrie & Brothers dibawah kepemimpinan Abang punya strategi dalam kerangka “porsi” tadi?
- J. *Ooh* iya. Pertama-tama idealisme (tenaga kerja dan devisa ed), terus dengan prinsip bahwa kalau organisasi sosial sifatnya bantuan, maka interaksi institusi bisnis adalah kerjasama. Dari segi strategi bisnis, kami berpaham bahwa Bakrie & Brothers tidak mungkin hidup sendiri. Jadi butuh rekan, butuh mitra. Kami *nggak* berpretensi berkibar tinggi-tinggi sendirian, terus yang

di bawah itu tinggal dikasih bantuan. Itu *nggak* efisien, *nggak* mendidik. Nah bagaimana pola kerjasamanya supaya saling menguntungkan dari segi bisnis; tapi sekaligus berdampak edukatif buat kedua pihak. Artinya yang lemah bisa memperoleh misalnya pengalaman berbisnis secara profesional, sedang mitranya seperti Bakrie ini lebih sensitif terhadap problema-problema dasar mereka. Dalam perspektif inilah saya ngomong. Bagaimana misalnya kebijaksanaan pemerintah tentang pengembangan permodalan mereka. Orientasi dan strategi kebijakan itu harus benar-benar menyentuh problema dasarnya. Termasuk koperasi dan pengusaha-pengusaha nonformal kita, *home industry* dan semuanya itu.

- T. Kan sekarang ada namanya Anak Angkat - Bapak Angkat, pengalihan saham dan sebagainya. Komentar Abang?
- J. Saya berpendapat bahwa selama kebijakannya tidak menyentuh problema pokoknya, langkah operasional tidak akan menyelesaikan masalah. Apalagi kalau yang terjadi kemudian hanyalah gugahan supaya yang besar membantu yang kecil. Coba kita lihat misalnya Jepang. *Home industry*nya *marak*, berfungsi sebagai pelaku ekonomi yang secara fungsional dalam artian bisnis, posisinya sejajar dengan industri-industri raksasa. Dua-duanya saling membutuhkan, tak ada yang jadi beban. Nah itu yang saya inginkan, supaya iklim kewiraswastaan di kalangan masyarakat kita tumbuh secara sehat. Kalau ini beres dan soal proporsi juga dibenahi, katakanlah dipaketkan dengan iklim kewiraswastaan tadi, wah, perhatian kita sudah bisa semuanya ditujukan pada soal kualitas.
- T. Katakanlah soal kerjasama dalam kerangka kewiraswastaan itu tadi termasuk komitmen Bakrie. Implementasinya di lingkungan Bakrie sendiri bagaimana, Bang?
- J. Begini. Saya ingin memberikan contoh kongkret. Bakrie punya industri elektronika di Bandung. Ada *metal-based* industri dan sebagainya. Nggak mungkin dari A sampai Z nya dikerjakan sendiri. Maka kita cari partner, subkontraktor untuk satuan-satuan kerja yang tidak efisien bila dikerjakan sendiri. Sekarang, perusahaan kecil yang bekerjasama dengan Bakrie lebih

200. Malah yang di Bandung itu bertahun-tahun bekerjasama: ada yang menyuplai part, kotak, kayu, aluminium dan malah ada perusahaan yang khusus menggosok aluminium. Apa dipikir itu persoalan kasihan pada mereka? *Nggak*, mereka bikin lebih murah. Jadi hubungan itu bisa langgeng kalau kerjasamanya bisnis. Berapa lama, *sih*, orang bisa bertahan dengan dasar kasihan! Belum kita bicara aspek edukatifnya. Jadi hubungan kerjasama bisnis besar - kecil kami buktikan bisa. Bank juga kasih kredit bukan karena kasihan. Kalau menyewakan rumah dapat uang, itu bisnis. Apa bedanya!

- T. Itu di bidang industri. Tapi *kan* rakyat kita, yang notabene pribumi, lebih tersebar di sektor primer. Komitmen Bakrie di sini bagaimana?
- J. Sama saja prakarsa dasarnya. *Kan* tadi idealisme Bakrie juga adalah lapangan kerja. Contohnya di Jambi, di Sumatera Barat, atau di Lampung, itu unit-unit usaha Bakrie di bidang pertanian, perkebunan dan peternakan. Persawahan sekitar 40 ribu hektar, akan menyerap kurang lebih 24 ribu tenaga, terus di Jambi 15 ribu hektar memerlukan 9 ribu orang. Di Lampung, kalau tidak salah ada 1800 pengusaha rumput yang bekerjasama dengan peternakan Bakrie nantinya. Kalau rumput kami tanam sendiri *kan* tidak ada kerjasama, tidak efisien. Dan kalau kami membeli produksi rumput mereka juga bukan karena kasihan. Jadi pada bidang dimana perusahaan besar tidak efisien, di situ pengusaha menengah dan kecil efektif. Namun mereka itu bisa menjadi besar, kuat, prosesnya cepat, bila iklim kewiraswastaan sehat, dasar kerjasamanya bisnis.
- T. Koperasi juga begitu?
- J. *Yes!* Jangan kira koperasi tidak berpotensi untuk bergerak di bidang usaha yang lebih besar. Sebelum Presiden memberi himbauan di Tapos, Bakrie telah menjual sahamnya kepada karyawan, menggunakan kredit dari Bank Pembangunan Daerah dengan jaminan Astek. Koperasi karyawan anak-anak perusahaan Bakrie juga sehat. Sebagai badan usaha, malah beberapa di antara mereka menjadi rekanan kerjasama bisnis Bakrie. Misalnya dalam hal pengadaan pakaian seragam karyawan dan sebagainya.

- T. Kalau komitmen Bakrie tentang peningkatan kemampuan dan kualitas usaha mereka? Katakanlah lewat pendidikan dan pelatihan?
- J. Itu dia. *That's very important*. Menurut saya hal itu tidak sekedar berkaitan dengan kepentingan dunia usaha. Tetapi sekaligus sebagai bagian dari pengembangan kualitas manusia dan masyarakat. Jadi pendidikan dan pelatihan, di Bakrie kami persepsikan sebagai fungsi sosial perusahaan. Menurut saya, ada dua aspek harus tersentuh. Aspek pertama ialah pengetahuan dan ketrampilan spesifik sesuai dengan bakat orang, atau fokus usaha perusahaan. Yang kedua ialah wawasan dan etos kerja, juga etika bisnisnya.
- T. Apa misalnya yang kongkret dilakukan, Bang?
- J. Banyak, tapi pasti belum cukup. Misalnya, dengan Fadel Muhammad dan Iman Taufik kami buat Yayasan Bukaka Bakrie Gunanusa. Terus yayasan membentuk Lembaga Pendidikan dan Pelatihan Industri. Lembaga ini *ngadain* pendidikan dan pelatihan. Malah kerjasama dengan Bank Dagang Negara, bikin diklat teknik produksi buat pengusaha-pengusaha kecil. Pesertanya 200-an orang tukang las. Ada dari koperasi, segala macam *deh*. Biayanya 100 juta rupiah lebih. Terus direncanakan program “*on the job training*” buat pemuda-pemuda berbakat, misalnya pemuda Timor-Timur.
- T. Yang dilakukan Bakrie sendiri?
- J. Ada. Juga lewat yayasan, Yayasan Achmad Bakrie. Misalnya beri beasiswa. Dulu didirikan dengan modal keluarga, kurang lebih 10 tahun yang lalu. Sekarang sudah berapa, *tuh* alumni-nya. Tetapi harus dibuktikan Dekan, mereka punya kemampuan otak, tapi kendalanya biaya sekolah kurang, *nggak* ada. Sekarang saya kira rata-ratanya Yayasan Achmad Bakrie dan Yayasan Seni Bakrie memberi lima beasiswa sebulan. Jadi begitu, kan *nggak* ngomong melulu saya.
- T. Ini barangkali yang agak sulit, tentang wawasan yang Abang bilang tadi?
- J. Ya kita harus kerja keras untuk itu. Terutama mengenai ke-

mandirian mereka, etika bisnisnya. Juga kepercayaan diri. Itu semua penting. Kan Bakrie sudah buktikan, *nggak* ada kolusi, *nggak* tergantung pada kekuasaan segala macam. Tapi bisa kerja, bisa bisnis. Terus ini juga, soal mitos seolah-olah pribumi *nggak* becus berusaha. Harus dibunuh itu mitos dengan bukti, pribumi bisa, mampu. Jangan di balik kepala masih tumbuh persepsi: bidang usaha begini cuma keturunan Cina yang bisa, pribumi *nggak* mungkin. Jadi saya termasuk optimis, kita selalu bisa menemukan cara. Tapi pengusaha-pengusaha kecil dan juga sebenarnya semua pihak harus kerja untuk itu. Jangan *take it for granted*. Karena lemah, *nunggu* orang *ngasi* proyek *gede*. *Nggak* bisa begitu. Lihat saja apa fokus usaha, apa kelebihan usaha, dan perkuat di situ. Itu basisnya. Diversifikasi soal kemudian.

T. Jadi perkuat basis dulu?

J. Iya. Kalau fokus usaha *nggak* jelas, bagaimana beraktualisasi. Mau merambah ini, itu, nah jadinya bergantung kolusi. Akhirnya apa? Jangan-jangan ada “pengusaha” belum 20 tahun usianya sudah milyuner. Kan *nggak* pantas. Ujungnya nanti rusak.

T. Jumlah perusahaan Grup Bakrie berapa sekarang?

J. Dengan yang di luar negeri sekitar 60.

T. Karyawan?

J. Sekarang 13.500 orang.

T. Total aset?

J. *Nggak* bisa menghitungnya. Tapi saya kira seluruhnya sekitar 2 trilyun rupiah.

(Wawancara dihentikan di sini; dilanjutkan setelah shalat maghrib berjamaah di ruang kerja Ir. Aburizal Bakrie. Mengimami “jamaah” empat orang tim, Ical baca surat Ad Dhuha dan Surat At Tin).

## Bagian Kedua

- T. Apa sisi paling menarik Almarhum Achmad Bakrie, sebagai pengusaha menurut Bang Ical?
- J. Wah, banyak. Antara lain yang saya kira bisa disosialisasikan ialah kemampuan beliau melihat celah atau peluang usaha. Kalau sudah didapat, ia mengerjakannya dengan sangat disiplin. Kalau soal disiplin, beliau nomer satu. Misalnya ada aturan, kalau dilanggar marahnya bukan main. Kemudian ayah juga sangat independen, nggak mau bisnisnya dicampuri soal-soal non-bisnis. Umpamanya politik atau fasilitas istimewa, *gitu*.
- T. Ada contoh yang terjadi sama Abang, soal politik atau orsospol misalnya?
- J. Ayah kan terserah kita, anak-anaknya. Mau bekerja di pemerintah boleh. Tapi dia *nggak* mau kita bisnis, tapi juga jadi pegawai. Beliau bilang berkali-kali begini: “Kalau pada suatu saat kamu masuk pada pemerintahan, lepaskan semua baju-baju bisnismu. Kalau *nggak* mau, saya yang copot.” Jadi kita bekerja di mana saja boleh. Politikus boleh, nggak apa-apa, perusahaan *support*, tapi jangan pakai kedudukan itu untuk perusahaan. Eksplisit ayah bilang sama saya begini: “Cal, kamu berteman dengan orang politik, jaga jarak, selalu jaga jarak dengan kekuasaan.” Nah karena dia *nggak* mau bisnisnya dicampuri urusan non-bisnis, dan juga karena independent itu, Ayah sedih sekali waktu dibilangi pengecut sama Yusuf Muda Dalam. *Kan* ayah *nolak* macam-macam tawaran kolusif. Ke Istana waktu Bung Karno juga dulu kalau *nggak* dipaksa dia *nggak* datang. Di zaman Orde Baru pun mana mau dia muncul. Itulah. Ayah yakin *banget* pengusaha yang tidak tergantung politik adalah pengusaha yang paling langgeng.
- T. Apa sikap begitu beliau juga refleksikan dalam perusahaan, misalnya karyawan nggak boleh tergantung pada direktur?
- J. Begini, Ayah kan *entrepreneur* yang sangat disiplin, konsisten, pekerja keras, dan mandiri. Nah beliau mau nilai-nilai seperti itu juga kita praktekan untuk kemajuan perusahaan. Artinya untuk kepentingan bersama. Jadi kalau Ayah misalnya meng-



hendaki kita mengikuti nilai-nilai yang diyakini cocok dan benar itu, bukan dalam artian ketergantungan pada tujuan tertentu, pribadi misalnya. Tapi untuk perusahaan. Terus Ayah *kan* juga selalu menekankan supaya kita belajar. “Orang yang lebih pintar mesti dihormati.” Karena itu meskipun dia pendiri, direktur utama, Ayah belajar terus. Dia tukang baca. Buku-buku tentang sejarah, sastra, ekonomi, habis dibaca. Kenapa? Karena sampai soal pengetahuan dan informasi pun Ayah *nggak* mau tergantung. Di situ *kan* juga ada unsur kepercayaan diri. Kalau *nggak* ngerti, *kan* risih terus. Kalau ngerti, tahu informasi, Ayah bilang pasti selalu menguntungkan. Jadi kalau saya misalnya sebagai karyawannya *ngerti*, tahu informasi, itu sudah satu sumber keuntungan bagi perusahaan. Minimal kita percaya diri, *nggak* ragu-ragu berbuat. Ini saya kira perluasan makna independen itu.

- T. Ada contoh konkret tentang kepercayaan diri?
- J. Misalnya waktu ayah wawancara TV dengan Pak Mitro (Prof. Dr. Soemitro Djojohadikoesoemo, *pen*). Ayah bilang kurang lebih begini: Saya boleh *ngomong* apa dan tidak boleh *ngomong* apa. Kalau saya *nggak* boleh *ngomongin* apa yang saya pikir baik, saya tidak akan muncul di TV. Pak Mitro bilang boleh, setuju. Lantas kebijaksanaan Menteri Perdagangan diserang habis-habisan. Tapi Pak Mitro cukup moderat menerima. Itulah satu-satunya wawancara ayah di media elektronika.
- T. Keistimewaan lain sebagai pengusaha tentu masih banyak tapi komentar Abang mengenai sikap Almarhum tentang uang?
- J. Ayah kalau soal satu itu benar-benar harus transparan, jelas sumbernya, manfaatnya dan segala yang bertalian. Misalnya kalau kita *minjam*, harus bayar tepat pada waktunya. Kalau belum bisa kembalikan, bilang terus terang. Dia sendiri selalu bayar kreditnya tepat waktu. Begitu juga statusnya. Jangan tujuannya minta terus bilang pinjam. Jadi sejauh menyangkut uang perusahaan, semuanya harus jelas.
- T. Kalau uang pribadi beliau, umpamanya di mana saja beliau biasa gunakan?

- J. Ada satu prinsip Ayah tentang uang atau milik pribadi yang lain, menarik menurut saya. Beliau itu *nggak* ada yang tahu di mana menyumbangnya, berapa, dan sebagainya. Ia *nggak* pernah cerita, Ayah bilang “Kalau tangan kanan beri, tangan kiri *nggak* boleh tahu.” Kedengarannya sederhana. Tapi saya tahu sasarannya, misalnya supaya kita *nggak* sombong. Baru setelah beliau meninggal saya diberitahu orang, dulu ini Ayah yang *nyumbang*, itu Ayah yang kasih. Bangun masjid pun banyak ketahuan setelah beliau meninggal. Terus itu tadi, soal utang. Beliau bilang *lu enggak* bakalan miskin karena bayar utang. Jadi setahu saya Ayah itu orang yang pada dasarnya pantang nunggak.
- T. Kalau refleksi kejelasan uang dan, katakanlah, harta peninggalan beliau?
- J. Termasuk itu Ayah mau jelas. Tiga tahun sebelum meninggal kita sudah bicarakan semua: Kalau Ayah meninggal nanti bagaimana? Beliau *ngajak* kita bicarakan bersama, bagaimana Bakrie ini. Saya katakan Ayah sangat moderat dalam soal itu. Kalau sekarang orang bicara pada ayahnya “Pak, kalau Bapak meninggal bagaimana pembagiannya?” *Nggak* sampai hati, kan! Nah akhirnya keluarga Bakrie, termasuk Ayah, setuju pembagiannya memakai hukum Islam. Jadi *gitu*, Ayah juga sering bilang sama orang-orang tua supaya bicara sebelum meninggal.
- T. Ada lagi pesan-pesan khusus beliau?
- J. Beliau juga selalu wanti-wanti supaya jangan boros. “Kamu jangan boros, jangan buang-buang uang, foya-foya. Kalau kamu ditinggal Ayah, paling kamu sedih dua-tiga hari, sebulan, setahun. Tapi bila kamu ditinggal uang bisa selamanya kamu sedih sampai akhir hayat.” Begitu. Jadi maksudnya sekalipun uang itu cuma alat, tapi harus dapat dipertanggung jawabkan secara moral.
- T. Obsesi Ayah?
- J. Beliau pernah bilang ingin Bakrie mempunyai 50 ribu tenaga kerja di tahun 2000. Beliau juga mau “go public.” Bahkan ia pernah bilang bahwa pada suatu saat, saham keluarga pada perusahaan mungkin hanya 20%. Itu antara lainnya.

T. Kalau Abang sendiri?

J. Ya saya mau lebih, 100 ribu di tahun 2020 dan seterusnya, meski belum tentu saya lihat. Grup perusahaan terus berkembang, dan mempunyai peranan signifikan dalam meningkatkan taraf hidup rakyat, menghemat devisa, Sekarang saja Bakrie sudah menghemat devisa sebesar 75 juta dollar Amerika setahun. Terus, ada obsesi tambahan saya yang tidak dimiliki Ayah: yaitu saya ingin membuktikan bahwa pribumi bisa berusaha dengan baik, profesional. Saya mau menghapus mitos ketidakmampuan pribumi.

T. Kalau di Bakrie, orang pribumi semua?

J. *Nggak*. Ada juga Cinanya, karyawan lain agama. Mitra kerjasama Bakrie pengusaha-pengusaha kecil ada Cina. (Sekretaris Presiden Direktur, Ir. Aburizal Bakrie, Catherine, beragama Katolik - *pen*).

T. Abang bisa cerita sedikit tentang proses regenerasi, dari H. Achmad Bakrie ke Ir. Aburizal Bakrie?

J. Itu seperti benar-benar direncanakan. Almarhum mendirikan dengan keluarga dan Pak Hamizar Hamid orang luar pertama yang bergabung. Waktu Pak Bakrie masih hidup, beliau mengatakan bahwa wakilnya, Pak Hamizar Hamid, penggantinya. Kemudian dalam perkembangannya dia meminta saya langsung memimpin perusahaan. Ini kalau saya lihat aneh, ini yang dibilang anugerah Allah. Pak Bakrie otodidak sehingga dalam perkembangan dan perubahan organisasi mengharapakan buktinya apa bisa. Tapi itu tak diizinkan. Tahap pertama saya mencoba mengubah organisasi dan beliau memberi waktu dua tahun. Jadi tahun pertama perombakan disetujui, tahun kedua merombak lagi juga disetujui. Yang terakhir disetujui pada waktu ayah sakit bulan November 1987. Itu organisasi seperti sekarang, yang dimodifikasi pada 1988. Beliau meninggal setelah saya jadi presiden direktur, seperti telah diatur. Tapi pada tahun 1985 dia sudah bilang pada saya: Ayah mau meninggalkan perusahaan pada tanggal 1 Januari 1988. Jadi kamu mulai atur bersama saya, katanya.

- T. Kabarnya almarhum semula *nggak* setuju perombakan. Bagaimana itu?
- J. Ayah bilang tadinya: “Kita punya harta tapi tidak punya duit. Punya aset tapi tidak punya uang. Apa, sih, yang mau dikelola, dirombak? Sudahlah, biarkan saja.” Terus akhir 1987 Ayah mulai sakit, ngomongnya sudah aaa...aaa...aaaa... saja. Akhirnya beliau bilang “Setuju organisasi seperti yang kamu rencanakan. Pemegang saham terbesar menginginkan atau menunjuk kamu.” Kemudian, pada tanggal 1 Januari 1988 Ayah mundur. Beliau jadi Presiden Komisaris dan saya Presiden Direktur. Jadi kurang lebih satu bulan mundur, beliau meninggal.
- T. Katanya Abang *nggak* lihat saat-saat menghembuskan nafasnya di Tokyo.
- J. Benar. Dalam perjalanan dari airport ke rumah sakit di Tokyo itu saya diberitahu Ayah sudah meninggal. Terlambat beberapa menit. Memang saya baru ke Tokyo pada hari Sabtu itu, dengan anak bungsu saya. Hari jumat saya harus menyelesaikan suatu problema perusahaan.
- T. Reaksi Abang di mobil?
- J. Saya pasrah. Anak saya tanya “Kok papa *nggak* nangis?” Terus saya bilang: “Semua orang *kan* akan meninggal. Buat Atuk itu mungkin lebih baik baginya.” Sebab beliau paling sakit karena tidak bisa *ngomong* itu. Orang paling aktif tau-tau *nggak* bisa *ngomong* dan bergerak selama tiga bulan *kan* luar biasa teriksanya.
- T. Kebiasaan-kebiasaan keluarga Bakrie sewaktu beliau masih hidup, apa sekarang masih berlanjut?
- J. Ya. Kami masih berkumpul di rumah Ibu setiap hari Minggu. Makan bubur ayam bersama. Semua anak, menantu dan cucu pada berkumpul. Juga makan sahur bersama.
- T. Abang pernah mengatakan di belakang pria yang sukses ada wanita. Apa maksudnya kira-kira?
- J. Kalau misalnya istri tidak mengerti saya pulang pukul 8 malam, terus di bilang “Kenapa pulang pukul 8 main perempuan ya?”

Kan repot. Saya sebenarnya pernah *down* beberapa tahun lalu. Waktu itu kami mau beli *Good Year* 95 juta dollar. Kami sudah *shake hand*. Tapi karena harga naik, mereka *nggak* jadi jual. Saya begitu sedih. Istri saya bilang “Adin, jangan sedih sebab Tuhan punya alasan kenapa Adin gagal, barangkali nanti hasilnya akan lebih baik dari kegagalan Abang.” Eh, *nggak* sampai dua tahun nilai *Good Year* jatuh karena harga karet *anjlok*. *Good Year* turun menjadi paling besar 55 juta dollar. Kalau saat itu saya beli berarti saya mesti membayar bunganya sesuai harga semula, 95 juta. Karena gagalnya pembelian itu, saya menghemat 30 juta dollar hanya tabah beberapa bulan. Kalau istri tidak bisa mendukung, saya bisa patah. Siapa *sih* orang lain yang ngomong di rumah, kan istri. Sholat lagi, tahajjud. Tanya kepada Tuhan kenapa, *nggak* bisa temukan jawaban sekarang. Istri itu penting sekali. Emangnya perempuan itu barang mainan! Mereka sumber kehidupan, sumber inspirasi. Dukungan istri sangat kuat sekali. Kalau saya pergi dengan istri, ketemu bintang film cantik atau peragawati yang saya kenal, saya tegur: Hallo apa kabar?, kenalin ini istri saya. Dan saya *nggak* diberondong: “*Lu* kenal di mana, *he!*”

- T. Kalau nama, kedengarannya Abang orang Arab?  
 J. Ah, *nggak*. Ayah juga bukan. Kalau empat-lima generasi sebelum Ayah, mungkin!
- T. Ini “nakal” sedikit Bang!  
 J. Apa?
- T. Anu ... *are you a good manager?*  
 J. *He...he...he*. Saya memikirkan organisasi, strategi. Saya rasa saya bisa dan mampu memimpin, tapi jangan saya yang *operasionalisasinya*, mengelolanya. Bisa *berabe*. Contohnya di Thomas Cup kita gagal dua kali, sekali di Asian. Kenapa? Karena saya langsung mengerjakan segi-segi operasionalnya. Jadi sebagai Presiden Direktur Bakrie & Brothers, sebagai *strategic thinker* perusahaan, “*I’m not a good manager.*”

T+J. *ha...ha...ha...*

### Epilog

Buku ini akhirnya bisa terbit atas kontribusi banyak pihak. Sepuluh orang tim pemburu data di Jakarta dan Lampung, 20 orang tim transkrip, harus “lewat jalan tol” agar data dan informasi dari 105 *interviewee* bisa diramu. Namun hasil kerja “T-27” (istilah kami terhadap 27 orang anggota tim seluruhnya) belum menjawab semua pertanyaan tentang kisah sejati “maestro” pengusaha pribumi Achmad Bakrie. Kami sadari dan yakini itu.

Makin banyak data terkumpul di hari-hari penggarapan memoar ini, makin nyata pula betapa tak mungkin kerja ini meliputi kisah sejati almarhum. Apa saja yang dilakukan Achmad Bakrie selama 46 tahun mengembara di dunia bisnis? Jawaban kuantitatif yang dibutuhkan di sini pun belum semuanya terungkap. Demikian juga refleksi filosofi, cita-cita dan sikap-sikap dasarnya selaku pendiri, pemilik, dan pemimpin organisasi bisnis empat zaman (Belanda, Jepang, Orde Lama, Orde Baru) yang begitu kukuh. Belum selaku suami dan ayah yang bijak, bahkan sebagai pribadi yang disegani, dihormati tetapi sekaligus menyenangkan.

Belum, belum semua terungkap - apalagi terangkum dalam karya ini. Sebagian sahabat terdekatnya gagal dihubungi lantaran rupa-rupa alasan obyektif. Di antaranya karena entah di negara mana mereka kini. Bahkan beberapa yang berhasil dihubungi, toh bertahan dengan konsistensi yang sama: almarhum tak suka ditonjol-tonjolkan.

Alhasil, karya ini tak dimaksudkan sebagai “*das Sein*” dan

apalagi “*das Sollen*” tentang kisah sejati Achmad Bakrie, pendiri kelompok usaha pribumi nasional terkemuka, Bakrie & Brothers. Paling-paling sebatas sketsa tentang kerja kerasnya bertahun-tahun, kejujuran dan keberhasilannya hingga ia dipanggil Tuhan. Dan itu, sebagian besar kami peroleh dari pendapat, kesan dan kenangan *interviewee*.

Bahan kepustakaan sebagai sumber data sekunder, sejalan dengan ketidakmauan Achmad Bakrie menonjol, sulit disebut memadai. Itulah kenapa kami, “T-27,” terpaksa seringkali bertekad memilih dituduh cerewet, terutama oleh *interviewee* sendiri. Bukan karena meng-*interview* tanpa *terms of reference* (TOR). Tapi sebaliknya, terkadang mesti melepas TOR hanya untuk mendalami sebuah detil. Sulitnya (tetapi di situlah seninya), detil itu terletak jauh di dalam haru-biru perasaan mereka. Pada saat-saat seperti itulah di benak kami biasa terbersit ini: andaikata “T-27” pernah ketemu, kenal dan apalagi jadi orang dekat Achmad Bakrie, mungkin buku ini tak mampu kami susun.

Dia hanyalah orang kebanyakan, tetapi tidak banyak pengusaha seperti dia. Berasal dari propinsi tak terkenal kecuali sebagai tempat pelemparan transmigran. Di Kalianda ia dilahirkan pada 1 Juni 1916, di Menggala ia mengenyam pendidikan setingkat SD (HIS), dalam propinsi yang sama, di Kota Telukbetung. Kelompok Usaha Bakrie itu didirikannya pada 10 Februari 1942. Berarti institusi perusahaannya berkibar lebih dahulu sebelum Indonesia merdeka. Iklim usahanya ketika itu sangat tergantung pada konstelasi sistem politik dan ekonomi kaum penjajah. Hanya karena nama saja, misalnya, CV. Bakrie & Brothers diubah menjadi *Jasumi Shokai*, sebab Jepang tidak ingin mendengar nama berbau Barat. Itu terjadi tatkala di Tahun 1943 pemuda Bakrie menjangkau Jakarta. Kembali dengan nama semula, CV. Bakrie & Brothers, pada tahun pertama Indonesia merdeka. Merintis usaha, manakala pengusaha ternama sekarang belum lagi berbuat sesuatu dan bertahan terus ketika rekan seangkatannya “turun tahta”. Bahkan setelah ia tiada, di tangan ketiga putranya lebih berkembang gegap gempita.

Karirnya, melesat terus dari waktu ke waktu, bermula dari sekedar pedagang kecil yang mengageni hasil bumi. Lalu melejit menjadi pedagang besar ekspor-impor hasil bumi, barang kelontong dan kendaraan bermotor, hingga ia menjadi industri-

wan dengan produk manufaktur baja dan perkebunan. Kendati demikian, ia tetap saja *low profile*. Gemar membaca membuatnya berkembang menjadi otodidak. Seakan sadar “penyakit” otodidak yang ‘serba’, ‘paling’ dan merasa ‘ter’ karena memperolehnya tanpa sekolah, maka Achmad Bakrie selalu berusaha mengontrol diri dengan banyak bergaul dan belajar dengan orang-orang pintar.

Hampir tidak ada orang yang mengetahui, bahwa ia pernah difitnah orang di zaman Jepang sehingga ia dipenjarakan *Kempetai* selama kurang lebih 8 bulan. Ia luput dari siksaan kebengisan Jepang karena budi dan jasa seseorang di sana yang belakangan menjadi adik angkatnya. Namun begitu, ia tidak menaruh dendam kesumat pada orang yang menjerumuskannya itu. Lalu, karena ia pernah disakiti, difitnah dan ditertawakan kawan dan lawan, membuatnya senantiasa bersikap waspada. Sukses dapat diraihinya karena kita bernegara dan berpemerintahan sendiri – suatu pengungkapan berbau filosofis agaknya. Tanpa kemerdekaan, mustahil katanya untuk mewujudkan angan-angan dan obesinya sebelum merdeka.

Kedengarannya gampang? Tentu saja tidak. Setiap lelaki yang ingin sukses harus berkelahi (*to fight*). Berkelahi dalam segala hal untuk yang baik: merebut cinta, membalas budi baik orang tua, dan berkelahi untuk mewujudkan cinta kepada Tuhan misalnya melawan setan dan menjauhi sikap iri terhadap orang lain.

Ia tipe manusia pekerja keras dan tidak malu hanya karena *boss*, lalu tidak perlu tahu tentang sapu, memanfaatkan kertas bekas dan menuliskan konsep kerja di baliknya. Membersihkan kopi dan lada, atau masuk ke hingar-bingar mesin pun ia lakukan, karena di situ banyak sumber pengetahuan. Pokok pangkal, mendayagunakan potensi jauh lebih baik daripada menambah sesuatu yang tidak dapat dikuasai dengan baik.

“Ibarat main gitar, kalau sudah tahu *grip*-nya, memainkannya pun mudah,” tuturnya suatu kali. Begitu pula bisnis, kalau sudah dikuasai liku-likunya, senang saja melakukannya. Dalam berusaha, *problem solving* itu penting untuk mengatasi permasalahan, termasuk peraturan iklim berusaha. Jangan asal mengeluh, ini salah, itu salah. Jika ada peraturan ikuti saja, jangan menentang paparnya suatu kali pada *Swasembada* (1985). Makanya, orang pintar Soemitro Djohadikusumo menganjurkan agar pengusaha muda jangan cepat mengeluh. Karena itu ketekunan dan keuletan Achmad Bakrie, dan



“integritas”nya perlu diadopsi anak muda.

Memasuki era industri baja pada hakekatnya, ia menggali makna yang terkandung dari surat 57 (Al Hadid) ayat 25. Antara lain ayat itu berbunyi: “Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan Rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya...” Seperti diceritakan Achmad Bakrie pada Hutomo Saidhidayat (komisaris B & B, kini). Pada era itu mulailah diproduksi paku, besi siku, besi beton, pipa baja berbagai permukaan dan ukuran. Pada 1989, di antara 18 pabrik pipa baja di Indonesia hanya 3 berhasil mendapatkan standar API (American Petroleum Institute), dua dari tiga itu dimiliki PT. Bakrie & Brothers. Dalam waktu dekat akan diproduksi pipa baja tanpa sambung (*seamless pipe*).

Bekal ijazah setingkat SD, HIS, sebetulnya tidak terlalu jelek untuk memulai bekerja atau pun berdagang kecil-kecilan seperti yang pernah dilakukannya, dulu. Gaji sewaktu bekerja di Kantor Kontroler Sukadana dipandanginya terlalu kecil, membuatnya hanya bertahan beberapa bulan saja. Ia bertolak ke Telukbetung dan bekerja di Molekse Handel Maatschappij sekitar dua tahun. Lalu 1937-1939, dari hasil bekerja di situ, pemuda Bakrie bertolak ke Jakarta. Tujuannya, menambah pengetahuan, belajar di Handels Instituut Schoevers mengambil jurusan akuntansi dan bahasa Inggris. Masa sedang liburan ia kembali ke Telukbetung, dan waktu senggang itu dimanfaatkannya dengan bekerja pada NV. Van Gorkom. Di situ ia diterima sebagai *traveling salesman* untuk wilayah kerja Sumatera bagian Selatan (Sumbagsel meliputi Lampung, Bengkulu, Palembang, dan sebagian Jambi). Selama di perusahaan Belanda itu (1938-1940), ia mengakui banyak memperoleh pengalaman dan pengetahuan tentang barang-barang dan organisasi perusahaan modern. Ia juga pernah bekerja di Zuid Sumatera Apotheek. Belakangan, perusahaan penjualan obat milik orang Belanda itu mendadak bubar menyusul masuknya Jepang. Peluang itu dimanfaatkan pemuda Bakrie untuk memborong obat-obatan tersebut dalam jumlah lumayan besar. Harga obat membubung tinggi karena pecahnya Perang Dunia II. Seberapa modal yang ada, ia bersama Abuyamin (abang kandungnya), pada 10 Februari 1942

mendirikan: “BAKRIE & BROTHERS GENERAL MERCHANT AND COMMISSION AGENT”

Dukungan keluarga begitu kuat. Ayah kandungnya, H. Oesman Batin Timbangan, paman dari garis ibu (Encik Idris), dan beberapa saudara lainnya ikut bergabung di situ. Jadi konsep *brothers* lazimnya dalam bahasa Inggris hanya sebatas abang adik sekandung, membias sedikit dengan komposisi anak, ayah, paman dan ipar. Achmad Bakrie hanya memiliki satu saudara lelaki, dialah Abuyamin sang abang yang dalam perkembangan selanjutnya memilih memimpin CV. Bakrie & Brothers cabang Lampung. Ayahandanya, H. Oesman Batin Timbangan, lebih banyak menetap di daerah kelahiran Achmad Bakrie, di Kalianda. Sedangkan paman dan iparnya memperkuat Abuyamin di Telukbetung, cabang CV. Bakrie & Brothers.

Adat kebiasaan saling membantu sesama kekeluarga, sebagaimana terdapat umumnya di Indonesia, juga masih cukup kuat dipegang masyarakat Lampung. Rasa bangga karena saudara berhasil, berarti pula keberhasilan bersama, membuat mereka tetap kompak dan memberikan yang terbaik bagi kemajuan perusahaan tersebut. Semangat menjiwai kepentingan kerabat yang berakar kegotongroyongan ini lazim dikenal dengan istilah menyanak warei *carem ragem*.

Dalam banyak penuturan baik dari kalangan keluarga maupun dari pegawai dan lingkungan pergaulannya di berbagai lapisan, kesan dominan pada Achmad Bakrie adalah kelincahan dan kedidamisannya. Ia mudah ke mana saja, entah di dalam lingkungan kepentingan perusahaan (bisnis), kunjungan acara keluarga, atau berolah raga. Kesan umum yang paling menonjol adalah penyesuaian dirinya begitu cepat (empati). “Ngomong apa saja *kena*,” Tutur beberapa sumber. Di lingkungan perusahaan, menurut Ahmad Tamrella. “Ketegasannya tidak mengurangi rasa kekeluargaannya, dan kekeluargaannya tidak mengurangi ketegasannya.” Tamrella dan Sidharta Moersjid, dua *new comer* tampaknya bisa mencontohkan vokal suara Achmad Bakrie yang berat dengan aksen (r) tilur; atau dengan lidah bergulung-gulung, kata BM. Diah dalam sumbangan tulisannya.

Usaha Achmad Bakrie berkah, karena sangat menyayangi orang tuanya, kata keluarganya di Lampung. Terbilang jarang ke

Lampung, tetapi setiap kali Achmad Bakrie pergi ke sana, menurut mereka selalu menyempatkan diri mendatangi kerabat keluarganya. Adakalanya menginap dan makan bersama dengan tuan rumah yang dikunjungi. Ummi Kalsum dan Rusli Hasan mengungkapkan, kelahiran Achmad Bakrie unik. Ia lahir terbungkus ari-ari. Oleh dukun kampung, menurut kepercayaan setempat, ari-ari itu dibuka dengan tombak yang ujungnya dilumuri dengan garam dapur. Peristiwa kelahiran yang termasuk langka itu, segera saja menyebar dari mulut ke mulut di Kalianda.

Ia anak desa, tetapi dengan semangat dan kerja keras, berhasil menjadi pengusaha besar. Tidak terbayangkan, dengan pendidikannya yang terbatas, ia mampu melejit. Perdagangan umum ia tekuni, masuk ke industri baja dan perkebunan. Menyusul kemudian petrokimia, telekomunikasi, dan bioteknologi. Hidupnya tidak berlebih-lebihan, berakhlak, dermawan, religius, dan tidak suka menonjolkan diri. Bersama sang istri, ia berhasil mendidik anak-anaknya. Seperti gayung bersambut tiga dari empat anaknya mengikuti jejaknya, dan di tangan mereka menjadi lebih besar lagi.

Pandangan jauh ke depan dan hidup penuh optimis. Gairah hidupnya luar biasa. Ia berjuang keras melawan penyakitnya, sekalipun tidak mudah ia lakukan. Di penghujung masa hidupnya, ia sering mengatakan pada istri yang amat dicintainya, bahwa ia ingin menatap tahun 2000. Gerangan apa kiranya yang ingin “dilihatnya,” dan masihkah ada bintang-bintang di langit dan gugus galaktika lainnya, di mana ia senantiasa berusaha menggapainya dengan berpijak pada bumi yang konkret. Kepada penerusnyalah ia iklaskan...

Unik-pelik-tabik. Sulit rasanya membayangkan garansi apa yang kami punyai untuk menyelesaikan buku memoar ini. Kendati demikian pemberi *job*, Bakrie & Brothers naga-naganya tidak terusik dengan itu. “Bisa, kerjakan. Bila tidak, usahakan.” Waktu itu, bulan Juli 1991, di Wisma Bakrie Kuningan, Jakarta Selatan. Ada kemauan pasti ada jalan. Tapi, nah ini, begitu pembicaraan biaya yang kami perlukan, bingung, dan diam seribu bahasa. Kami tak tahu harus menjawab apa; lebih tidak tahu lagi ketika ditanyakan masalah kontrak kerja. Habislah kami. Segala macam pikiran berkecamuk di benak kami. Berkali-kali “*meeting*”, tak satu kali pun ada keberanian pada kami menjawab soal “ongkos lelah” dan kontrak

kerja. Tapi anehnya sekali lagi pihak Kelompok Usaha Bakrie tidak terusik, apakah kami mampu kelak.

Belum ada kesepakatan apa-apa, tahu-tahu tanggal 29 Juli kami mewawancarai tiga orang di Wisma Bakrie. Alat perekam dan keperluan berwawancara diperoleh dengan meminjamnya pada pemberi *job*. “Tugas” tiga responden terselesaikan dengan baik, tanpa ada *frame of reference* dan *field of experience*. Pokoknya kami anggap ketiga responden ini pasti bisa menuturkan apa saja tentang Achmad Bakrie. Usai itu, sederetan nama menyusul untuk diwawancarai. Gawat. Pendek kata, kami berbuat tanpa kerangka kerja yang baku.

Lima belas orang dari kalangan dalam dan luar digarap, barulah kami memberanikan diri menyinggung soal jasa dan kontrak kerja. Asal sebut saja, dengan sedikit basa-basi terjadilah kesepakatan. Ada keberanian, wajar saja, sebab kebutuhan transpor ini itu semakin dibutuhkan saja. Pekerjaan bertambah rumit saja, bukan lagi sekedar berwawancara. Serangkaian kegiatan mulai dipersiapkan: penelitian kepustakaan, mempersiapkan kuesioner dan “TOR”, konfirmasi jadwal, mengorganisir tim, transkrip, *first editing*, cek ulang, dan soal kantor yang mesti kami kontrak.

Selain tim kami sendiri, Kelompok Usaha Bakrie juga membentuk tim yang berfungsi sebagai sistem dukungan (*support system*). Kedua mitra kerja ini memiliki ‘militansi’ yang sama, berbuat yang terbaik untuk buku memoar ini. Mereka orang *profesional*, sedang kami orang *proporsional*, mereka *berdasi*, kami *berdaki*, sebab ke mana-mana kami menggunakan bus umum. Dari rumah rapi, sesampai di Wisma Bakrie lusuh. Berbulan-bulan “menggerayangi” Wisma Bakrie, dari *basement* sampai lantai tujuh tempat eksekutif, terkadang membuat hati kecut. Alhamdulillah, walau tidak menggunakan tanda pengenalan, belum satu kali pun Satpam “memegang” kami.

Tapi wajar saja, kalau setengah orang menaruh pandangan aneh dan barangkali mencibir di balik meja kerjanya. Karena kami tak mempunyai penjelasan apa tugas kami, sebab belum tentu mereka percaya. Paling-paling kami katakan, “Ditugaskan Pak Nugroho, membantu Bu Iesje atau Pak Sidha.” Yang pertama adalah salah seorang direktur, kedua dan ketiga adalah manajer pada Kelompok Usaha Bakrie. Sebetulnya bisa saja kami perjelas, “Dari Pak Ical.”

Tapi kami 'ngeri', jangan-jangan mereka tak memercainya.

Kembali ke soal kemitraan. Nyata-nyata kendati mereka orang profesional, tetapi dalam aplikasinya mereka terkesan proporsional juga. Artinya, dalam banyak segi mereka tidak kaku. Ambil contoh, ketika jumlah responden membengkak terus, padahal limit waktu, biaya dan mobilitas kerja semakin bertumpuk-tumpuk. Untuk ketiga hal ini mereka terkesan longgar. Sebab kalau mau “*strict*”, habislah kami.

Mengerjakan buku bukanlah pekerjaan main-main. Siapa pun mengetahui hal itu. Menyangkut masalah aktivitas jurnalistik tentu berkaitan dengan aspek kesejarahan tokoh Achmad Bakrie itu sendiri. Keterbatasan data sekunder (literatur khusus Achmad Bakrie), mau tidak mau harus “napak tilas” lewat pengumpulan data primer di Lampung. Kunjungan ke Lampung hanya tiga hari penuh, padahal responden banyak dan lokasi penelitian berjauhan.

Kalianda terletak di Lampung Selatan, Tanjungkarang dan Telukbetung di pertengahan, dan Menggala di Lampung Utara. Instrumen (*Tool of Research*) sudah dipersiapkan di Jakarta, tetapi tidak banyak manfaatnya ketika di lapangan. Sebab Lampung dulu dan sekarang amat berbeda. Jadi diperlukan data tambahan dari Pemda Lampung (khususnya dari Dinas Pariwisata Propinsi Lampung). Lalu, responden di Jakarta belum sepenuhnya representatif. Diperlukan penambahan jumlah responden yang belum sempat tertuang di sini, karena berbagai kendala, khususnya faktor waktu.

Responden semakin banyak, karena diperlukan sebagai penguat informasi. Banyak hal yang harus diteliti ulang, kalau buku ini hendak dikembangkan menjadi biografi oleh kolega lain. Khususnya menyangkut tahun-tahun atau angka-angka dan tempat-tempat Achmad Bakrie ketika di Lampung. Untuk beberapa hal kami telah memberi jalan di memoar ini.

Satu hal yang kami anggap penting adalah, bahwa seorang responden kami, M. Hasan, telah meninggal dunia. Ia adalah karyawan pertama di B & B (1943) dan pensiun pada 1987. Atau 41 tahun masa kerjanya di Kelompok Usaha Bakrie. Almarhum diwawancarai pada 4 Agustus 1991, dan meninggal pada 23 September 1991 dalam usia 69 tahun.

Rekor lain dalam penggarapan buku ini adalah sebagai berikut:

Responden terdaftar berjumlah 105 orang.

Keluarga (istri, anak, menantu, cucu, tante, sepupu, keponakan,  
dan kerabat lain) = 33

Direksi, staf dan karyawan = 33

Warga Masyarakat = 14

Pejabat Sipil/militer = 12

Relasi, Sahabat, dan pengamat = 10

Orang Asing = 3

= 105

Setiap komponen diperhitungkan satu kali, meskipun ada kemungkinan, anggota keluarga juga berstatus orang perusahaan.

Pada komponen sahabat bisa jadi berstatus orang perusahaan, tetapi di dalam otoritasnya sebagai responden ia memilih menjadi orang luar (sahabat). Orang asing, meskipun lebih cenderung sebagai sahabat, tetapi untuk spesifiknya dikelompokkan dalam kategori orang asing. Pejabat Sipil/militer tidak tertutup kemungkinan di antaranya ada hubungan saudara atau mengenal Achmad Bakrie dalam hubungan persahabatan. Tetapi, digolongkan seperti semula, agar visi dan otoritasnya cukup netral, dan itu terbukti bisa. Pengamat berpotensi menjadi sahabat, tetapi untuk membedakannya, digunakan kuesioner komponen pengamat. Warga masyarakat tetap, tidak bergeser.

Selain itu sebanyak 57 orang tidak terdaftar dari unsur warga masyarakat dan lingkungan perusahaan, hitung-hitung anonim ini adalah bonus.

## *Nama-nama Responden*

1. Aburizal Bakrie, Presiden Direktur Bakrie & Brothers, anak.
2. Alamsjah Ratuperwiranegara, Mantan Menko Kesra, sahabat.
3. AR. Soehoed, Mantan Menteri Perindustrian, sahabat.
4. Achmad Tahir, Mantan Menparpostel, sahabat.
5. Ahmad Tamrella, Wakil Direktur Utama PT. Catur Swasakti Utama, Bakrie & Brothers.
6. Ahmad Azmi Sahupala, Project Com. Coord. DC. DBV. PT. Bakrie & Brothers.
7. Annie Burhanuddin, istri sepupu.
8. Azmir A. Agoes, Deputy Director Central Purchasing Bakrie & Brothers.
9. Azkarmin Zaini, Direktur Media Massa Nusantara, kenalan dekat keluarga Bakrie.
10. Amrin Yamin, Asisten Presiden Direktur Bakrie Group, keponakan.
11. Ardjuna Muluk, Bakros Singapura.
12. A. Karim, Area Manager Bakrie & Brothers, Lampung.
13. Achyaruddin, sepupu. Bandarlampung.
14. Afrida Hanum, keponakan, Menggala, Lampung Utara.
15. Adika Nuraga, cucu, putra Nirwan Bakrie.
16. Adika Andrayudha, cucu, putra Nirwan Bakrie.
17. Adika Aryasthara, cucu, putra Nirwan Bakrie.
18. Anindya Novian Bakrie, cucu, putra Aburizal Bakrie.
19. Bangun Sarwito Kusmuljono, Direktur Utama Bank Nusa International, menantu.
20. Bambang Hidayat, Direktur Trading Bakrie & Brothers.
21. BM. Diah, tokoh Pers, sahabat.
22. Chaterina E. Kusumarini, Sekretaris Presiden Direktur Bakrie & Brothers.
23. Charles T. Graham, mitra kerja dari Australia.
24. Christianto Wibisono, Direktur PDBI, pengamat bisnis.
25. Dotty Indra Bakrie, menantu.
26. Djainun, karyawan Bakrie & Brothers Cabang Lampung.
27. Eiichi Miyoshi, Excecutive Vice President Sumitomo Corp, mitra asing.
28. Hamizar Hamid, Wakil Presiden Direktur Bakrie & Brothers.



29. Harris Abidin, mantan Direktur Teknik Bakrie & Brothers.
30. Hasjim Ning, pengusaha seangkatan, sahabat seusia.
31. H.R. Isa Danubrata, Anggota MPR, sahabat.
32. H. Bahri, Pengurus Yayasan Masjid Al Usman Bandarlampung.
33. Habibah, tante, Bandarlampung.
34. Halomoan Hutabarat, Direktur Utama Braja Mukti Cakra, Bakrie Group.
35. Hutomo Saidhidayat, Komisaris Bakrie & Brothers.
36. Husin, pengurus Yayasan Masjid Al Usman Bandarlampung.
37. Ibu Roosniah Bakrie, istri.
38. Ibu Sjarif Thajeb, sahabat dekat keluarga Bakrie.
39. Ibu Upik Rasyad, sahabat dekat keluarga Bakrie.
40. Indra U. Bakrie, Wakil Presiden Direktur Bakrie & Brothers, anak.
41. Ike Nirwan Bakrie, menantu.
42. Iesje S. Latief, General Affairs Manager Bakrie & Brothers.
43. Iskandar Zulkarnain, Direktur Pusdiklat Sawangan, Bakrie Group.
44. Inem, juru masak keluarga Bakrie, Simpruk.
45. Jaya Usman Yamin, PT. Kawat (Bakrie Group), keponakan.
46. Jimmy Muljohardjo, mantan Kepala Pabrik Talang Tirta, Bakrie Group.
47. Joni Putra, murid SD No. I Menggala, Lampung Utara.
48. K.H. Kosim Nurseha, Penceramah Majelis Taklim Wisma Bakrie.
49. Khoizir, keponakan, Kalianda Lampung Selatan.
50. Kees de Jong, Managing Director. PT. Ballast Indonesia Construction, sahabat.
51. Koesnadi A. Sadjadi, Deputy GM. Commodity Dev. Trading, Bakrie Group.
52. Kustono, Satpam kompleks perumahan keluarga Bakrie, Simpruk.
53. Kuntoadji, mantan Direktur Utama Bapindo, sahabat.
54. Laila Asih Trifina, cucu, putri Roosmania Kusmuljono.
55. Liem Tjing Kiat, dr. gigi almarhum Achmad Bakrie, sahabat.
56. Martoyo Rachmat, Manager HRD. Bakrie & Brothers.
57. Masitoh, sepupu, Tanjungkarang, Bandarlampung.
58. Maspala, sepupu, Kalianda, Lampung Selatan.



59. Muis Husin, pengurus Yayasan Masjid Al Usman Bandarlampung.
60. M. Sofyan Nasution, ipar (abang Ibu Roosniah Bakrie).
61. M. Ali Yamin, keponakan, Tanjungkarang, Bandarlampung.
62. M. Hasan (almarhum) 23 September 1991, mantan karyawan Bakrie & Brothers.
63. Nadia Nuyorka Widiyati, cucu, putri Roosmania Kusmuljono.
64. Nasika, karyawan Bakrie & Brothers cabang Lampung. Brothers
65. Nirwan D. Bakrie, Wakil Presiden Direktur Bakrie & Brothers, anak.
66. Nugroho I. Purbowinoto, Corporate Adm. Director Bakrie & Brothers.
67. Nurcholid, karyawan Bakrie & Brothers cabang Lampung.
68. Nuramin Y, pengurus Yayasan Masjid Al Usman Bandarlampung.
69. Nur Islam, pengurus Yayasan Masjid Al Usman Bandarlampung.
70. Omar Abdalla, Presiden Komisaris Bakrie & Brothers, sahabat.
71. Prijono Tjiptoherijanto, penasihat ekonomi Aburizal Bakrie.
72. Penjual Soto, tempat makan almarhum H. Achmad Bakrie di Lampung.
73. RM. Poedjas Santoso, sahabat lama di KJRI New York.
74. Ratna Suprapti Samil, Ketua Etika RSCM, sahabat.
75. Rahadi, murid SD No. 1 Menggala, Lampung Utara.
76. Rizal Irwan, Direktur Corporate Development Bakrie & Brothers.
77. Santoso W. Ramelan, Deputy Director New Venture Bakrie Group.
78. Raniwati Malik, Corporate Secretary Bakrie & Brothers.
79. Roosmania Kusmuljono, putri.
80. Rosani, guru SD I Menggala Lampung Utara.
81. Rusli Hasan, mantan Kepala Cabang Bakrie & Brothers Lampung, sepupu.
82. Sudomo, Menko Polkam, sahabat.
83. Soesilo Soedarman, Menparpostel, kenalan lama.
84. Soemitro Djojohadikusumo, mantan Menteri Perdagangan, sahabat.

85. Soedarpo Sastrosatomo, pengusaha nasional, sahabat.
86. Saimi Abdullah, Senior Manager Bakrie & Brothers.
88. Syailendra S. Bakrie, cucu, putra Indra U. Bakrie.
89. Sabki Saleh, Kepala Sekolah SD No. I Menggala Lampung Utara.
90. Sapta, murid SMP I Menggala, Lampung Utara.
91. Sandy, murid SMP I Menggala, Lampung Utara.
92. Shahla, cucu, putri Roosmania Kusmoljono.
93. Sudarno, pembantu umum, Wisma Bakrie Lt.7.
94. Sutadi, mantan perawat, karyawan Bakrie & Brothers.
95. Senawi, juragan ikan di “BOOM” Menggala, Lampung Utara.
96. Tanri Abeng, Managing Director Bakrie & Brothers.
97. Tatty Aburizal Bakrie, menantu.
98. Taty Yahya, putri kakak kandung almarhum.
99. Tamsir Muljoatmodjo, mantan Sekretaris Perusahaan Bakrie & Brothers.
100. Taufik Helmi Sobirin, karyawan Bakrie & Brothers Lampung.
101. Tjokropranolo, mantan Gubernur DKI Jakarta, sahabat.
102. Wijarso, staf ahli Menteri Pertambangan dan Energi, sahabat.
103. Wong Chun Sum, Cemara Trading Company Limited (Bakrie Group), Hong Kong.
104. Ummi Kalsum, tante, Tanjungkarang, Bandarlampung.
105. Z.A. Samil, mantan Duta Besar RI di Vietnam, sahabat dekat.

### **Tim Interview (Yayasan Mitra Aksara)**

Ade Komaruddin Mochammad

Ahmad Syahri

Aslam Sa'ad

Hasan Syam

Ibrahim Taju

Imran Mudu

Masykur Ab.

Muchson

Ramadhan Pohan

Syafruddin Pohan

## Daftar Kepustakaan

- "Al Quran dan Terjemahannya", Jakarta: Departemen Agama RI, 1985.
- De Bono, Edward, Taktik, Kiat & Ilmu Sukses, terj. In Agus Maulana, MBA  
Jakarta: Binarupa Aksara, 1991.
- Drucker, Peter P, *Inovasi & Kewiraswastaan*, terj. Rusdi Naib, MBA, Jakarta:  
Erlangga, 1991.
- "Ensiklopedi Indonesia", Hassan Shadily, ed. Jakarta : P.T. ICHTIAR BARU-VAN  
HOEVE, 1986, 7 Jilid. \*\*
- "Ensiklopedi Nasional Indonesia", 16 jilid, Jakarta : P.T. Cipta Adi Pustaka, 1991\*\*
- Gayo, Iwan, ed. Buku Pintar Nusantara, Jakarta: Upaya Warga Negara, cetakan  
kedua, November 1990.\*\*
- Hart, H. Michael, Seratus Tokoh, terj. H. Mahbub Djunaidi, Jakarta: Pustaka  
Jaya, 1986 "*Indonesia : Petunjuk Wisata Lampung*", Bandar Lampung:  
Dinas Pariwisata Dati I Lampung, 1989
- "Kamus Besar Bahasa Indonesia", Jakarta : Balai Pustaka, cetakan pertama, 1988.\*\*
- Keraf, Dr. Gorys, Komposisi, Ende-Flores : Nusa Indah, 1989
- "*Lampung Indonesia*", Bandar Lampung : Dinas Pariwisata Propinsi Lampung,  
tanpa tahun.
- Nasikun, DR. *Sistem Sosial Indonesia*, Jakarta : Rajawali, 1985
- Wajong, Drs. P., *Geografi Budaya Daerah Lampung*, Bandar Lampung : Depdikbud,  
Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional, Proyek Penelitian dan Pen-  
dekatan Kebudayaan Daerah, 1983
- Wibisono, Christianto, *Anatomi Indonesia Inc.*, Jakarta : Yayasan Manajemen  
Indonesia, 1990.\*\*
- Bakrie & Brothers Annual Report 1989.\*\*
- Bakrie & Brothers Annual Report 1990.\*\*
- Bakrie Pipe Industries Brochure.\*\*
- Berita Bakrie Tahun I Januari 1988 - Tahun IV September 1991.\*\*
- "*Mengenang Almarhum H. Achmad Bakrie*", Kumpulan Bacaan Tahlil, Jakarta:  
tanpa penerbit, 26 Maret 1988
- P.T. Bakrie Armco Construction Product.\*\*
- P.T. Bakrie & Brothers.\*\*
- United Sumatera Plantations (USP) Annual Report 1990.\*\*
- "*Achmad Bakrie & Indonesia Inc.*", "Pusat Data Bisnis Indonesia, Maret 1988,  
hal.15-19.\*\*
- "*Achmad Bakrie: Saya Percaya Anak Muda!*", Swasembada, Juli 1985,  
hal. 9-13.\*\*
- "*Angin segar di Bakrie & Brothers*," Info Bank, Maret 1990.\*\*
- "*Bakrie & Brothers*," Warta Ekonomi, 11 Februari 1991.\*\*
- "*Bertahan dalam Badai*" Prospek, 10 November 1990.\*\*

- "Daftar WE Gaji 50 Eksekutif," *Warta Ekonomi*, 5 November 1990.\*\*
- "Group Bakrie masuk Perbankan," *Warta Ekonomi*, 4 Desember 1989.\*\*
- "Sejak Astra, diikuti Dharmala, B & B, Lippo," *Tempo*, 9 September 1989, hal 91-92.\*\*
- "Kendala Ical dan Tanri," *Warta Ekonomi*, 3 Desember 1990.\*\*
- "Kisah modern Ali Baba," *Prospek*, 10 November 1990.\*\*
- "Makna penghormatan kepada pengusaha Almarhum H. Achmad Bakrie," *Business News*, 20 Februari 1988.\*\*
- "Mari Berkemas Menangkap Peluang Industri Peti kemas," *Swa Sembada*, Januari 1991, hal. 96-99.\*\*
- "Mozart dan Pantun Hamizar," *Editor*, 9 September 1989.
- "Peringkat 200 konglomerat di Indonesia," *Warta Ekonomi*, 11 Februari 1991.\*\*
- "Pilih Karier Terakhir di Perusahaan Keluarga," *Warta Ekonomi*, 22 April 1991.\*\*
- "Raja Usaha dari Kalianda," *Editor*, 18 Maret 1988.\*\*
- "Teknik Berkelit Gaya Bakrie," *Tempo*, 24 Februari 1988.
- Achmad Bakrie Otodidak yang Berhasil*, Mutiara, 26 Desember, 1979, hal. 9-10.\*\*
- "Bakrie, Aburizal. "Penetapan Harga Perdana, Sebuah Pengalaman," *Bisnis Indonesia*, 20 November 1989.\*\*
- "Berusaha Memberikan Yang Terbaik," *Media Indonesia*, 25 Pebruari, 1991.\*\*
- "Lembaran Khusus Profil Perusahaan PT. Bakrie & Brothers," *Pelita*, 23 Agustus 1989, hal. 7-10.
- "Makna Penghormatan Kepada Pengusaha Almarhum H. Achmad Bakrie," *Tajuk Rencana, Kompas*, 19 Pebruari, 1988.\*\*
- Massie, B. Irawan, "ESOP dan Upaya Mengurangi Kesenjangan Sosial," *Bisnis Indonesia*, 1 Agustus, 1990.\*\*
- Massie, B. Irawan. "USP Tidak Menerima Fresh Cash Injection" menjelang Go Public," *Bisnis Indonesia*, 9 Februari 1990.\*\*
- Pertiwi, Corry. "Keuntungan Langkah Reinvestasi Melalui Pasar Modal," *Bisnis Indonesia*, 7 Pebruari, 1990.\*\*
- "Sekali Lagi, Apa itu Konglomerat," *Kompas*, 22-23 November 1989.\*\*
- Seangor. "Perkembangan Pasar Modal Indonesia," *Neraca*, 15-16 November 1989.\*\*
- "Tanri: Target Saya Desember Selesai," *Jawa Pos*, 27 Oktober 1989.\*\*
- Warman, Yulian "Meski Ramai dan Bergairah, Pasar Modal Indonesia Masih Tertinggal," *Bisnis Indonesia*, 3 Juli 1989.\*\*
- Zaini, H. Azkarmin dan Raymond Toruan, "Lebih Jauh dengan H. Achmad Bakrie," *Kompas*, 16 Pebruari, 1986.\*\*

**\*\* Sumber Perpustakaan Bakrie Grup**

Buku ini diterbitkan sebagai salah satu bentuk penghormatan pada Achmad Bakrie (1916 - 1988), dalam rangkaian kegiatan memperingati 50 tahun perusahaan yang didirikannya: Kelompok Usaha Bakrie, yang pada awalnya bernama Bakrie Brothers General Merchant and Commission Agent.

Syafruddin Pohan dilahirkan di Pematang siantar (Sumut) pada 5 Desember 1958. Di bidang kepengarangan ia terbilang pendatang baru, tapi profesi ini “diburunya” selama empat tahun mengembara di Jerman. Di tahun 1987 ia lulus terbaik di FISIP UNTAG Jakarta, Jurusan Ilmu Komunikasi. Sejak saat itu pula ia tercatat sebagai staf pengajar di almamaternya, selain bekerja di Departemen Penerangan RI sejak 1989. Aktif bersama-sama kawannya di PT Mitra Prajanata Prakarsa, Jakarta. Ia kini tengah menggarap buku-buku berikutnya.

# ACHMAD BAKRIE

Seperti dituturkan oleh keluarga, sahabat dan pengamat.

”Saya bangga melihatnya sebagai pengusaha dan dia bangga melihat saya menjadi Jendral. Kebesarannya sebagai pengusaha tak terbawa-bawa.”

**Jendral TNI (Purn.) Alamsjah Ratuperwiranegara**  
*Mantan Menko Kesra*

”Supaya pribumi jangan minder. Seolah-olah tak tahu bisnis, menjadi birokrat atau politisi saja. Bakrie memberi contoh ada businessman yang maju tanpa fasilitas.”

**Christianto Wibisono, Direktur**  
*Pusat Data Bisnis Indonesia*

”Saya sangat terkesan pada cita-cita yang tinggi dan filosofi yang luas dan dengan mata yang berapi-api dan segar, ia berbicara tentang masa depan Indonesia, membuat hati saya sangat kagum.”

**Eiichi Miyoshi, Executive Vice President**  
*Sumitomo Corporation*

”Belum ada orang yang saya lihat begitu tekun dan sabar.”

**Dr. H.M.N.M. Hasjim Ning**  
*Pengusaha Seangkatan*

”He had never abused our friendship.”

**Prof. Dr. Soemitro Djojohadikusumo**  
*(Mantan Menperdag)*

”Jatuh bangunnya itulah suksesnya kini. Sebab ia manusia dinamis dan wataknya keras.”

**Laksamana (Purn.) Sudomo**  
*Menko Polkam*



AWAL



KEMBALI KE DAFTAR ISI

ISBN 978-602-98628-0-5



9 786029 862805