

LIEM SIOE LIONG DAN SALIM GRUP: PILAR BISNIS SOEHARTO

*Liem Sioe Liong and Salim Group:
Business Pillars of Suharto*

Rohani Budi Prihatin

*Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI
Jl. Gatot Subroto Senayan Jakarta*

Naskah diterima: 12 September 2016

Naskah dikoreksi: 28 Oktober 2016

Naskah diterbitkan: 22 Desember 2016

Judul Buku : Liem Sioe Liong dan Salim Grup: Pilar Bisnis Soeharto
Penulis : Richard Borsuk dan Nancy Chng
Penerjemah : Noor Cholis
Penerbit : Kompas
Tahun : 2016.

(Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Inggris oleh ISEAS-Yusof Ishak Insitutue Publishing dengan judul “Liem Sioe Liong’s Salim Group: The Business Pillar of Suharto’s Indonesia”)

Pembahasan mengenai hubungan antara penguasa dengan pengusaha selalu menarik dan tiada habis-habisnya untuk dikaji. Sebagaimana diketahui, Soeharto meraih kekuasaan di Indonesia pada pertengahan 1960-an dan menjadi presiden selama tiga dekade lebih, ditopang oleh militer yang kuat, bantuan asing yang melimpah, dan dukungan dari sekelompok kroni. Penopang bisnis pokok bagi pemerintahan Orde Barunya adalah Liem Sioe Liong, seorang migran dari Tiongkok, yang tiba di Jawa pada 1938. Kombinasi koneksi Soeharto di militer, kemujuran, dan pesona pribadi melambungkan nama Liem sebagai taipan terkaya di Asia Tenggara.

Buku yang ditulis oleh Richard Borsuk dan Nancy Chng ini menyajikan wawasan-wawasan baru tentang Salim Grup dan Soeharto. Terdiri dari 22 bab dan 575 halaman. Buku ini secara lengkap mendokumentasikan kehidupan dan era Liem sesuai dengan siklus hidupnya, dengan memuat masukan langsung atau wawancara dari sang taipan. Beberapa tokoh bisnis, militer, politik dan lain-lain juga diceritakan dalam buku ini, sejauh masih ada hubungan dan konteks sejarah antara Soeharto dan Liem. Mengingat ikatan yang terjalin erat antara mereka berdua, bahkan dengan para jenderal sejak permulaan Orde Baru, kisahnya mencerminkan potongan-potongan sejarah negara Indonesia.

Penelitiannya dilakukan di Jakarta, Singapura, Kudus, Semarang, Hong Kong, dan Fuqing, kampung halaman Liem di Tiongkok. Alasan utama Borsuk dan Chng memilih topik ini adalah minat mereka untuk mendokumentasikan kehidupan dan era Liem, sosok penting dunia bisnis Asia pendiri konglomerasi yang pada masa jayanya merupakan yang terbesar di Asia Tenggara. Oleh karena Liem adalah cukong (pengusaha Tiongkok yang menyediakan dana bagi para petinggi militer dan politik dengan imbalan patronase dan perlindungan) utama Soeharto, maka kisahnya menawarkan wawasan tentang bagaimana Soeharto mampu bertahan di puncak kekuasaan selama tiga dekade. Pada waktu penelitian tersebut dilakukan, kebanyakan teman-teman Liem sudah meninggal dunia sehingga tidak bisa memanfaatkan masukan mereka. Ada beberapa keluarga yang juga menolak diwawancarai sehingga penulis sadar betul adanya kesenjangan informasi dalam buku ini.

Pada awal buku, kedua penulis meyakinkan pembaca bahwa merekalah yang memegang kontrol penuh atas naskah tersebut sehingga pihak Liem sendiri, keluarga Liem atau para eksekutif Grup Salim tidak bisa sama sekali melihat naskah buku sebelum diterbitkan. Di samping itu, kedua penulis juga menyatakan penerbitan buku ini bukan atas mandat maupun dana dari kelompok atau keluarga

Liem. Wawancara dengan Liem terjadi antara tahun 2006 dan 2007 ketika kesehatannya masih mengizinkan.

Richard Borsuk merupakan jurnalis *Asian Wall Street Journal* dan *Reuters* dengan total pengalaman lebih dari 40 tahun menjadi koresponden Thailand *Asian Wall Street Journal* dari 1981 hingga 1987 dan menduduki posnya di Indonesia dari 1987 hingga 1998. Setelah kejatuhan Soeharto pada 1998, ia pindah ke Singapura untuk menduduki posisi reporter regional dan redaksi pada surat kabar yang sama. Ia sarjana dalam *Asian Studies* pada Universitas Wisconsin di Madison.

Sementara Nancy Chng adalah sarjana lulusan University of California, Berkeley. Dia turut mendirikan toko buku dan penerbit *Select Book* di Singapura, yang mengkhususkan tema-tema bukunya merupakan kajian wilayah Asia Tenggara.

Salah satu kelebihan dari buku ini adalah pembahasannya yang detail mengenai seluk beluk tokoh yang terlibat dalam hubungan antara Liem dan Soeharto. Walau terkadang ada kesan menghakimi dengan menggunakan istilah yang bombastis, namun penulis berusaha untuk tetap objektif antara lain dengan menjelaskan secara detail maksudnya. Salah satu istilah yang digunakan dalam buku ini adalah cukong. Oleh karena maknanya yang begitu pejoratif, Borsuk dan Chng di awal bukunya sudah mendefinisikannya secara jelas sebagai pengusaha Tiongkok yang menyediakan dana bagi para petinggi militer dan politik dengan imbalan patronase dan perlindungan (hlm. vii). Definisi inilah yang menjadi inti analisis buku tersebut.

Awal kedatangan Liem di Indonesia mengalami masa-masa sulit khususnya saat kedatangannya yang kemudian disusul pendudukan Jepang. Sebagaimana diketahui, Jepang memantau ketat perhimpunan dan bisnis orang Tionghoa, bahkan ada beberapa yang diperintahkan untuk ditutup (hlm. 37). Walaupun melarang semua peminjaman uang dan praktik kredit jangka panjang, Jepang membiarkan penyelundupan barang-barang tertentu dan komoditas pokok yang sangat langka. Banyak orang Hokchia yang memang suka mengambil risiko dan menggunakan kesempatan bagus ini. Sterling Seagrave (1995) menyebut bahwa mereka yang makmur pada masa itu adalah para penyelundup beras, obat-obatan, dan komoditas strategis yang dijual kepada orang-orang Jepang dengan laba besar.

Berakhirnya pendudukan Jepang pada tahun 1945 merupakan awal Liem memulai bisnis untuk mendapatkan kembali penghasilannya yang hilang. Tabungan yang dikumpulkan susah payah dalam bentuk uang kertas keluaran pemerintah

pendudukan Jepang –disembunyikan dalam karung-lenyap dalam tempo semalam ketika dinyatakan tidak berlaku (hlm. 42). Pemerintah baru memberi kompensasi setiap rumah tangga menurut jumlah penghuninya: berapapun uang yang anda punya, setiap kepala hanya berhak mendapatkan satu rupiah. Ada delapan orang yang tinggal di rumah Liem, maka mereka pun hanya menerima delapan rupiah. Meskipun harus kembali ke titik nol, Liem lebih beruntung dari kebanyakan orang, karena ia bisa memanfaatkan kekerabatan Hockchia yang kuat, meminjam modal dari orang-orang seklannya untuk memulai kembali bisnisnya. Bahkan ia sudah memiliki basis konsumen baru yaitu para pejuang kemerdekaan. Liem bergabung bersama pedagang lainnya yang menyelundupkan kebutuhan pokok bagi tentara republik, membangun persiapan bagi peran yang akan melebar jauh dari sekadar pemasok. Pada masa itulah, Liem membangun kontak-kontak penting yang nantinya membantu menempatkan dirinya di jalan menuju kaya raya.

Menurut Twang Peck Yang (1998) bergabungnya pengusaha Tionghoa dan kaum revolusioner Republik adalah faktor signifikan bagi terciptanya struktur ekonomi dan politik Indonesia pascamerdeka. Kemitraan ini memiliki sebuah sinergi alami: orang Tionghoa tahu di mana sumber barang berada dan punya sarana untuk membayarnya; sementara militer Republik menjamin jalur pasokan. Peck Yang menambahkan bahwa mudah bagi militer melihat atau membenarkan arti penting peran mereka dalam perekonomian dalam situasi perang. Tangan militer dalam perekonomian dalam keadaan tertentu adalah kebijakan Republik. Beberapa perusahaan perdagangan milik negara juga berakar pada penyelundupan barang, yang biasanya dilakukan dengan barter karena kelangkaan uang tunai.

Pada tahun 1952, Liem memutuskan memboyong keluarganya ke Jakarta dengan keyakinan karena Jakarta memiliki peluang bisnis yang lebih baik. Jakarta pada tahun 1950-an adalah kota yang semrawut. Menurut penulis James Michener yang mengunjungi Jakarta pada tahun 1951, Jakarta merupakan merupakan kota penuh sesak yang mudah tersulut amarah di mana sekitar 3.000.000 jiwa berjejal-jejal dalam daerah yang semestinya dihuni 500.000 jiwa (hlm. 56). Dari 3.000.000 jiwa tersebut sekitar 250.000 jiwa di antaranya adalah orang Tionghoa.

Pada saat itu (1950-1960), Liem bukanlah siapa-siapa karena bisnisnya belum punya peran strategis pada saat Soekarno berkuasa. Pada awal 1960-an, Soekarno semakin melemah karena memburuknya krisis ekonomi dan konflik politik yang mendera

Indonesia sampai terjadinya peralihan kekuasaan dari Soekarno ke Soeharto pada tanggal 11 Maret 1966. Selain mencengkeram kekuasaan politik, Soeharto juga siap mengerahkan pengaruh atas bidang lain yang dekat di hatinya: menerjuni bisnis. Bagi Liem, yang mengenal Soeharto bertahun-tahun sebelumnya, tetapi belum berteman pada masa-masa dramatis 1965-1966, pembentukan Orde Baru adalah berkah (hlm. 60).

Dalam periode Orde Baru Soeharto, setiap jenderal yang makmur pasti punya setidak-tidaknya satu cukong sebagai mitranya (hlm. 63). Para perwira tinggi membutuhkan ketajaman bisnis pengusaha Tionghoa untuk mendapatkan dana, imbalannya adalah perlindungan dan *privilese*. Itu hubungan yang saling menguntungkan. Praktik ini bukan hanya khas terjadi di Indonesia. Di seluruh Asia Tenggara di mana orang Tionghoa adalah minoritas, hubungan erat dengan elit militer dan birokrasi harus dijalin demi kelangsungan hidup dan pertumbuhan. Bahkan pada masa penjajahan Belanda sekalipun pengusaha Tionghoa piawai seperti Oei Tiong Ham memahami pentingnya merawat hubungan baik dengan pejabat dan perwira tinggi Belanda. Anak turun Oei pada periode pasca-kolonial gagal melakukan hal serupa terhadap para pemimpin baru Indonesia, dan harus membayar mahal atas keteledoran mereka. Mereka kehilangan perusahaan dan asetnya di Indonesia ketika pemerintah mendadak menasionalisasi perusahaan tersebut.

Seperti para komandan resimen pada tahun 1950-an, Soeharto dipaksa mencari cara untuk menggalang dana yang diperlukan karena kekurangan anggaran. Keterlibatan tentara dalam bisnis bermula pada tahun 1957-1958 ketika Indonesia mengusir Belanda dan menyita perusahaan mereka (hlm. 63). Saat terjadi kekurangan birokrat untuk mengisi kekosongan manajerial, tentara dipanggil. Para perwira, meski miskin pengalaman, dimobilisasi untuk menjalankan perusahaan sitaan, dan angkatan bersenjata pun terkait dengan apa saja mulai dari perusahaan pelayaran dan penerbangan sampai hotel dan konsesi kayu.

Peranse makin besartentara dalam perekonomian menyebabkan angkatan bersenjata menjadi sasaran tuduhan penyelewengan dan skandal. Kasus awal yang patut diselidiki melibatkan Ibnu Sutowo yang menjadi direktur perusahaan minyak Pertamina dengan kekuasaan besar. Pada tahun 1958, saat masih berpangkat kolonel dan berdinast sebagai kepala operasi militer, Sutowo memerintahkan pelolosan barang melalui pelabuhan Tanjung Priok untuk membayar suplai militer di Singapura (hlm. 64). Setelah Soeharto berkuasa, Sutowo berhasil

menjadikan industri minyak sebagai kerajaannya dan memakai uang Pertamina untuk mendanai banyak kebutuhan “di luar anggaran” militer, dan ini membuat banyak jenderal tunduk kepadanya. Soetowo menjadi nyaris tak tersentuh. Baru pada 1970-an, ketika dia hampir membangkrutkan negara, Soeharto dengan berat hati memecatnya. Sesudah itu, Soeharto lebih banyak mengandalkan para cukongnya, terutama Liem, untuk membantu mendanai proyek-proyeknya (hlm. 65).

Untuk memperkuat pilar militer, pada Agustus 1966, Soeharto membentuk lingkaran penasihat yang disebut Spri, singkatan dari staf pribadi. Para anggotanya membidangi berbagai fungsi –politik, intelijen, keuangan, dan ekonomi. Menurut Elson (2001), pembentukan kelompok kepercayaan ini adalah gaya keorganisasian yang sangat sesuai dengan pengalaman panjang kehidupannya militernya, di mana Soeharto dikelilingi kelompok kecil tetap rekan-rekan dekat, sebagian besar sama-sama mewarisi budaya Jawa Tengah. Dalam kelompok Spri itu terdapat para jenderal seperti Ali Murtopo dan Yoga Sugama yang bertanggung jawab atas informasi intelijen dan nasihat politik. Pemimpin kelompok itu adalah Jenderal Alamsjah Ratu Prawiranegara yang mempelajari keuangan ketika bertugas di Markas Besar Angkatan Darat. Alamsjah menjalin hubungan baik dengan pengusaha Tionghoa dan menjalin hubungan baik dengan Jepang yang sangat berminat menanam modal di Indonesia setelah kejatuhan Soekarno yang condong ke kiri. Anak buahnya yang menangani masalah keuangan dan perekonomian adalah Mayor Jenderal Sudjono Humardani dan Mayor Jenderal Suryo Hadiputro yang kemudian menjadi salah satu jenderal paling aktif bekerja sama dengan pengusaha Tionghoa. Alamsjah, Sudjono dan Suryo serta beberapa jenderal lain sering disebut sebagai “jenderal finansial.”

Di antara mereka yang mempunyai jalur khusus dengan Soeharto adalah Sudjono. Konon dia menjalin hubungan begitu erat dengan Presiden hingga kata seorang ajudan dialah satu-satunya orang selain Ibu Tien yang boleh masuk ke kamar tidur Soeharto. Sudjono menyandang peran tambahan, dia adalah penasihat spiritual presiden, dukun pribadinya karena kekuasaan dan pengaruhnya media menjulukinya Rasputin. Rekomendasinya terhadap Liem, orang yang dikenalnya sejak tahun 1950-an sebagai calon cukong Soeharto, sangat berpengaruh. Sejak itu Liem juga menjadi dekat dengan para petinggi militer lainnya, termasuk Jenderal Suryo dan Sofjar (jenderal finansial penting yang lain pada masanya).

Salah satu jenderal politik paling kuat adalah Ali Murtopo yang bekerja sama erat dengan para jenderal finansial maupun pengeruk uang lain saat itu: Ibnu Sutowo. Mengepalai Opsus (Operasi Khusus), Murtopo adalah mata dan telinga Soeharto. Dia mengumpulkan laporan intelijen dan merancang strategi politik –tidak ragu memanfaatkan gerombolan preman dan taktik kekerasan untuk mencegah dan mengancam setiap oposisi dan saingan potensial. Dalam perjalanannya dia memperoleh reputasi sebagai orang yang paling ditakuti semasa rezim Soeharto. Murtopo dan Humardani berhasil menjaga kepercayaan Soeharto dan ditunjuk kembali menjadi lingkaran dalam presiden yang disebut Aspri (Asisten Pribadi) setelah Soeharto membubarkan versi lamanya, Spri, pada tahun 1968 (Jenderal Alamsjah dibuang).

Murtopo menjadi tangan kanan Soeharto selama hampir 25 tahun. Pembantu dekatnya aktivis Katolik Liem Bian Kie, kini lebih dikenal dengan nama Indonesianya Jusuf Wanandi, membela mantan bosnya dengan menyebutnya sebagai “cemerlang, berani dan tidak ortodok”. Wanandi bersama saudaranya, Sofjan, dan teman sesama aktivisnya Harry Tjan Silalahi mendapat dukungan Murtopo dan Sudjono dalam membangun tangki pemikir *Centre for Strategic and International Studies* (CSIS). CSIS memainkan peran penting dalam merumuskan kebijakan-kebijakan awal Orde Baru, terutama yang berkaitan Irian Jaya dan Timor Timur.

Untuk menjadi raksasa sejati dalam dunia bisnis, Liem tahu betul tidak hanya puas dengan patronase para jenderal Indonesia. Selain akses modal, pengusaha yang bergerak di bidang manufaktur mutlak memerlukan keahlian. Kemampuan Liem memanfaatkan jaringannya untuk mendapatkan keduanya, merupakan faktor krusial yang menentukan keberhasilannya. Dukungan Presiden Indonesia adalah kartu nama ampuh untuk meyakinkan jaringan taipan Tionghoa perantauan. Yang paling penting di antara mereka adalah bankir Tionghoa Thailand Chin Sophonpanich yang membuka berangkasnya di bank dan menyediakan koneksi-koneksi penting bagi Liem dan Robert Kuok dari Malaysia yang memberinya panduan praktis dan ikut menanam saham dalam bisnis tepung terigu.

Chin Sophonpanich berperan penting dalam memajukan bisnis semen Liem, antara lain dengan mengenalkannya pada seorang produsen semen Taiwan yang memberikan panduan teknis. Chin sendiri juga menanam saham di salah satu pabrik semen dan duduk sebagai anggota dewan komisaris. Dari sisi ini, Liem termasuk dalam kategori

pengusaha yang berani merambah wilayah yang baru sama sekali dan tipe pembelajar yang gigih.

Pengusaha lain yang memiliki hubungan panjang dengan Liem adalah Robert Kuok Hock Nien, pemilik jaringan hotel Sangri-La. Kuok membekali Liem dengan keahlian penting saat memulai penggilingan gandum Bogasari. Dia turut menanam saham dalam usaha itu, meskipun dengan nama orang lain karena dia bukan warga negara Indonesia. Penghubung Kuok dalam usaha Liem adalah orang kelahiran Sumatera Piet Yap yang mengatakan bahwa Liem mencari dirinya agar membantu memenuhi permintaan beras Soeharto pada awal tahun 1967. Itulah awal hubungan langgeng Kuok dan Liem. Ayah Kuok adalah orang Hokchiu dari Fuzhou, ibukota provinsi Fujian.

Selain tepung dan semen, Liem juga berbisnis cengkih. Cengkih merupakan salah satu bumbu rokok kretek Indonesia. Bagi Liem, perdagangan cengkih inilah yang membantunya menyiapkan jalan menuju kekayaan (hlm. 84). Pada mulanya cengkih ditemukan di lima pulau terpencil di Indonesia Timur yang dikenal sebagai kepulauan rempah-rempah. Pada akhir abad ke-18, bibit cengkih diselundupkan ke Afrika dan tumbuh subur di tanah Madagaskar dan Zanzibar (kini bagian dari Tanzania). Ironisnya cengkih yang tumbuh di sana menghasilkan bunga yang kualitasnya lebih disukai untuk produksi kretek. Rokok yang dibubuhi cengkih inilah yang digemari oleh perokok Indonesia. Namun, impor rempah-rempah ini dikontrol ketat oleh pemerintah sehingga para pemasok harus membeli dari perantara yang luar biasa kaya di Singapura dan Hongkong. Ketika Indonesia tidak menghasilkan jumlah yang cukup untuk kebutuhan dalam negeri, perusahaan yang memiliki koneksi politik diberi izin mengimpor dari Afrika dimulai sejak era Soekarno. Pada tahun 1965, menggunakan perusahaan yang didirikan mitranya, Hasan Din, mertua Presiden Soekarno. Liem memperoleh izin sekali pakai untuk memasukkan tiga ribu ton cengkih dari Afrika. Sekali impor ini saja, mampu meringankan beban utangnya, dan Liem yakin ada uang besar dalam bisnis impor cengkih tersebut.

Sebagaimana diketahui sekitar 90 persen rokok yang dikonsumsi di Indonesia adalah jenis kretek. Dari industri yang lesu pada tahun 1950-an, produksi sigaret kretek menggeliat dalam beberapa dekade terakhir. Pemilik pabrik sigaret kretek terbesar terus menduduki deretan orang terkaya di Indonesia. Industri sigaret adalah penyumbang terbesar kas cukai negara. Begitu kecanduannya perokok Indonesia dengan sigaret kretek sampai-sampai pada puncak krisis keuangan pada 1997-1998 penjualan kretek justru meningkat. Indikasi

bahwa orang bersedia menanggukhkan kemewahan lain tetapi tidak asap mereka, atau indikasi bahwa mereka membutuhkan lebih banyak rokok untuk meringankan penderitaan.

Hingga 1980-an, ketika Indonesia kembali mencapai swasembada cengkih dan meningkatkan kualitasnya, importir cengkih berizin mencetak untung besar. Sungguh pun marjin yang diperbolehkan untuk mereka tak seberapa. Liem yang pada akhir tahun 1960-an adalah salah satu dari dua orang yang diizinkan mengimpor cengkih, bertahun-tahun kemudian mengenang bahwa cengkih adalah uang mudah walaupun menurut peraturan marjin keuntungan impor cengkih ditetapkan dua persen oleh pemerintah.

Pada tahun 1960-an, sebagian besar cengkih Afrika diimpor ke Indonesia melalui Singapura dan Hongkong. Indonesia menyerap 90 persen cengkih yang dihasilkan oleh dua pulau di Samudera Hindia itu, dan membayar mahal para pedagang perantara. Kendaraan dagang cengkih Liem adalah PT. Mega, sebuah perusahaan dagang yang didirikan pada tahun 1950 oleh Hasan Din (kakek Presiden Megawati). Kontak Liem dengan Hasan Din terjalin pada tahun-tahun revolusi, ketika dia diminta oleh perhimpunan klan Hokchia di Kudus untuk memberikan tempat berlindung bagi tokoh politik tak disebutkan namanya yang bersembunyi dari kejaran Belanda. Saat itu Liem sudah membangun reputasi di kalangan teman-teman satu klannya sebagai pengusaha yang bisa dipercaya dan pandai menyimpan rahasia. Dia langsung setuju meski tidak tahu identitas sang tamu. Ternyata tamu itu adalah Hasan Din, ayah Fatmawati isteri Soekarno. Liem segera akrab dengan Datuk (sapaan kehormatan Hasan Din) dan mereka berteman sejak itu.

Liem juga bermitra dengan tiga orang lainnya. Kemitraan ini oleh penulis buku disebut sebagai Geng Empat Serangkai yang terdiri dari Liem Sioe Liong, Sudwikatmono, Djuhar Sutanto, dan Ibrahim Risjad. Sejarah awalnya bisa dilacak mulai tahun 1967, ketika sebuah perusahaan dagang era Soekarno, Hanurata, mempunyai pemegang saham baru yaitu dua yayasan Soeharto bernama Trikora dan Harapan Kita. Liem kemudian menyuntikkan modal dan diminta Soeharto untuk menjalankannya. Soeharto juga menempatkan iparnya di perusahaan itu dan mengatur agar sepupunya, Sudwikatmono, masuk juga. Liem Sioe Liong pada saat itu relatif pendatang baru dalam lingkaran eksklusif Soeharto. Sebelumnya ada dua Liem sebelum dia yaitu Jantje Liem dan Liem Oen Kian (Djuhar Sutanto). Soeharto menyarankan agar ketiga Liem bersatu. Mereka berusaha, tetapi tidak bertahan lama. Kedua totok itu, Liem dan Djuhar yang sama-sama Hokchia dari Jawa Tengah dan saling kenal, tidak cocok

bekerja sama dengan Jantje Liem yang peranakan. Kepribadian, latar bekalang budaya, dan visi bisnis mereka berbeda. Liem totok dan Jantje memutuskan untuk berpisah sedangkan Liem dan Dwi cocok satu sama lain. Sementara itu, Djuhar pecah kongsi dengan mitra-mitra Hokchia-nya dan bergabung dengan Liem serta Dwi, sambil membawa Ibrahim Risjad, rekan pribuminya. Kuartet ini kelak dikenal di media Indonesia sebagai “Empat Sahabat” atau “Empat Pilar”, tetapi julukan yang melekat adalah “Geng Empat Serangkai”.

Sebelum bergabung dengan Geng Empat Serangkai, Djuhar sudah bermitra dengan empat teman Hokchia-nya dan mereka mempunyai sebuah perusahaan dagang bernama CV. Waringin. Ketika Liem muncul, kemitraan Djuhar dilanda ketegangan karena skandal yang mengakibatkan bank yang mereka operasikan. Pada tahun 1968 Liem menyuntikkan modal ke Waringin mengambil alih dan merombaknya sebagai sebuah perseroan terbatas, PT. Waringin Kencana (Beringin Emas). Waringin adalah kata bahasa Jawa untuk pohon beringin, simbol kekuatan dan panjang umur di Asia Tenggara karena memberi perlindungan dari hujan dan teriknya matahari tropis. Buddha mencapai pencerahan ketika duduk di bawah pohon beringin.

Waktu kemudian membuktikan bahwa krisis 1998 ternyata juga merusak hubungan persahabatan bisnis “Geng Empat Serangkai” (hlm. 496). Persahabatan Liem dan Djuhar Sutanto pecah pasca-lengsenya Soeharto.

Secara umum, imperium Liem dibangun atas tiga pilar: perbankan (BCA), bahan bangunan (Indocement) dan makanan (Bogasari dan Indofood). Kejatuhan Soeharto pada Mei 1998 membahayakan ketiga pilar tersebut dan pilar perbankan ambruk tak lama setelah ambruknya sang penguasa (hlm. 421). Pilar semen roboh agak perlahan. Namun Anthony Salim mendapatkan jalan untuk menyelematkan pilar ketiganya, makanan, dan itu memungkinkan Salim Group tetap menjadi pemain besar. Alasannya sederhana, walau krisis ekonomi mengurangi masyarakat dalam konsumsi namun orang tetap perlu makan dan mi instan saat itu sudah menjadi menu jutaan orang di Indonesia dan beberapa negara di luar negeri. Kehebatan Liem yang lain adalah mengenalkan terigu sebagai pengganti beras dan mengalihkan makanan nasi yang sudah demikian memasyarakat menuju mi instan. “Kesuksesan” inilah yang mengantarkannya menjadi taipan Indonesia sepanjang zaman.

Secara ringkas, “persahabatan” panjang antara Liem dan Soeharto adalah karena ada persamaan karakter di antara keduanya. Yang satu menginginkan kekuasaan, satunya menginginkan

uang, dan ketika berpasangan jadilah mereka tim tangguh yang mampu bertahan di puncak politik dan bisnis Indonesia selama tiga dekade. Soeharto dan Liem sama-sama ingin mencari uang dan hasrat itu yang mempererat persahabatan mereka (hlm. 12). Kesamaan yang lain adalah sama-sama percaya pada mistisisme (hlm. 13). Liem sangat percaya takhayul, sering meminta saran pada rahib Buddha dan peramal Tao sebelum memulai usaha, sementara Soeharto semasa muda suka belajar pada guru kebatinan, meditasi di gua-gua keramat di Jawa, yang konon dilakukan untuk mencapai kesempurnaan batin dan kebijaksanaan spiritual.

Bila dibandingkan dengan kajian sejenis, buku ini mendapatkan pujian dari Dieleman (2015), seorang peneliti yang konsisten mengkaji soal Salim Grup sejak lama. Menurutnya, buku ini memenuhi ekspektasi penulisnya yang ingin (1) menceritakan kisah awal bisnisnya, kejayaan dan meredupnya Liem dari berbagai versi; dan (2) menghadirkan banyak fakta-fakta baru tentang hubungan Soeharto dan Liem.

Pendapat Dieleman ini sejalan dengan studinya terdahulu dalam tesisnya yang berjudul “*How Chinese are Entrepreneurial Strategies of Ethnic Chinese Business Groups in Southeast Asia?: A Multifaceted Analysis of the Salim Group of Indonesia*” yang menyimpulkan bahwa hubungan antara Soeharto dan Liem akan jelas jika dianalisis dengan pendekatan kapitalisme kroni (2007). Dari sudut pandang ini sebenarnya buku Borsuk dan Chng merupakan kelanjutan dari studinya Dieleman.

Selain Dieleman, studi Sato (1993) sebenarnya jauh lebih awal yang membahas Salim Group sebagai fokus kajian. Dari kronologi waktu, studi Sato ini dilakukan ketika Salim Group sedang mengalami masa kejayaannya, sementara studi Borsuk dan Chng dilakukan justru ketika Salim Group sedang mengalami penurunan dan stagnasi setelah krisis ekonomi 1998. Hal lain yang membedakan di antara dua kajian tersebut adalah titik fokusnya. Studi Borsuk dan Chng lebih menekankan sisi afiliasi politis antara Liem dan Soeharto sehingga analisis ekonomi politik begitu terasa. Sementara pada studi Sato lebih memfokuskan sisi ekonomi dan konglomerasi Salim Group.

Secara umum, kajian Borsuk dan Nancy dalam buku ini melengkapi studi-studi lain mengenai tokoh Soeharto dan Liem. Jauh sebelum buku ini terbit, telah ada beberapa buku dalam bahasa Indonesia dan Tiongkok tentang Liem, di antaranya Wanandi (2012), Dieleman (2007), Abdulhane-Knapp (2007), Elson (2001), Yang (1998), dan Sato (1993). Namun umumnya, kajian itu cenderung merendahkan Liem.

Secara historis, Salim Group sangat tidak menyukai publisitas. Bahkan dalam banyak kasus, Salim Group mengabaikan ketidakakuratan pemberitaan dan lebih suka membiarkan berita tanpa koreksi.

Singkat kata, walau termasuk buku berhalaman tebal karena berisi informasi detail namun tidak terasa melelahkan jika membacanya. Borsuk dan Chng berhasil menyusun berbagai informasi yang berserakan menjadi sebuah rangkaian data dan wawasan baru serta gaya penceritaan menarik yang belum pernah ditemukan di tempat lain. Buku ini merupakan sumber *par excellence* bagi peneliti yang ingin memahami proses penghimpunan modal dari seorang konglomerat Liem yang berkelindang dengan kekuasaan Orde Baru di bawah Soeharto. Buku ini merupakan sebuah studi dengan kedalaman yang mengagumkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulgani, Retnowati, Knapp. 2007. *Soeharto: The Life and Legacy of Indonesia's Second President*, Singapore: Marshall Cavendish.
- Dieleman, Marleen. 2007. *The Rhythm of Strategy: A Corporate Biography of the Salim Group of Indonesia*, Amsterdam: ICAS/Amsterdam University Press.
- Dieleman, Marleen. 2015. Liem Sioe Liong's Salim Group: The Business Pillar of Soeharto's Indonesia, di dalam *Journal of the Humanities and Social Sciences of Southeast Asia*, pp: 116-117 (2).
- Dieleman, Marleen. 2007. *How Chinese are Entrepreneurial Strategies of Ethnic Chinese Business Groups in Southeast Asia?: A Multifaceted Analysis of the Salim Group of Indonesia*. Ph.D. Dissertation at University of Leiden.
- Elson, R.E. 2001. *Soeharto: A Political Biography*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sato, Yuri. 1993. "The Salim Group in Indonesia: The Development and Behavior of the Largest Conglomerate in Southeast Asia," *Developing Economies XXXI No. 4* December 1993.
- Seagrave, Sterling. 1995. *Lords of the Rim: The Invisible Empire of the Overseas Chinese*, London: Bantam.
- Wanandi, Jusuf. 2012. *Shades of Grey: A Political Memoir of Modern Indonesia, 1965-1998*, Jakarta: Equinox.
- Yang, Twang Peck. 1998. *The Chinese Business Elite in Indonesia and the Transition to Independence; 1940-1950*, Kuala Lumpur: Oxford University Press.