



Theo Lekatompessy

**“Hidup itu Melayani
dan Mengasihi”**

FOTO: PT HIT

“Bukan start yang bagus bagi saya tapi finish yang bagus, karena start yang bagus hanya buat diri sendiri tapi finish yang bagus meninggalkan nama baik untuk anak cucu kita.”

Spesialis perusahaan susah. Itulah sosok Theo Lekatompessy, Direktur Utama, PT. Humpuss Intermoda Transportasi Tbk (HITS). Selama puluhan tahun dirinya berkarier, hampir sepanjang waktu ia ditawarkan bekerja di sebuah perusahaan yang sedang dalam masa sulit. Kalau pun tidak, harus membangun perusahaan dari nol.

Namun, bagi Theo, begitu ia biasa disapa, di situlah nikmatnya sebuah kehidupan. Baginya, kesusahan hanyalah sebuah kesenangan yang tertunda. Berkat tangan dingin lelaki kelahiran 1 September 1961 ini, perusahaan-perusahaan yang ditanganinya secara perlahan berubah menjadi lebih baik.

“Awal karir saya memang di perusahaan susah. Di Bakrie terus di Hong Leong karena problem investasi salah di Indonesia terus di Djajanti, terus Warupeni yang juga kena wave karena perang Iran-Irak perang dan mereka investasi di sana. Jadi memang terbiasa di *surviving company*, ujarnya kepada *Jurnal Maritim*, saat ditemui di kantornya, Kamis (11/7) sore.

Modal ‘perusahaan susah’ inilah yang ia bawa ketika dipercaya menjadi Direktur Utama PT. Humpuss Intermoda Transportasi Tbk (HITS) tahun lalu.

Sebelumnya, ia menjabat sebagai *Managing Director* Humpuss Group selama 4 tahun.

Berbagai gebrakan dilakukan Theo, untuk mengobati perusahaan yang saat itu sedang ‘sakit’ karena segudang masalah dan juga utang salah satu anak perusahaannya yaitu PT. Humpus Sea Transport Pte Ltd (HST).

Ibarat ‘sakit’ batuk, Theo lalu melakukan pengobatan dengan memberikan formula OBH racikannya dan juga memfokuskan *scope* bisnis HITS lebih ke bidang *blue ocean*.

“Ada pepatah dalam bisnis yang membedakan bisnis menjadi dua, *red ocean* dan *blue ocean*. Jadi *red ocean* itu laut yang dangkal, tidak banyak ikan tetapi banyak yang mengail. *Blue ocean*, tidak banyak ikan tetapi jarang yang mengail di sana,” tuturnya.

Ia mengakui bekerja di Humpuss bukanlah sesuatu yang mengingat latar belakang politik perusahaan yang dimiliki Tommy Suharto ini.

Namun, sama seperti di perusahaan-perusahaan sebelumnya, kepemimpinan Theo yang inovatif dan solutif akhirnya membawa HITS ke arah lebih baik. Tahun 2012 ini dicanangkan sebagai tahun penyelamatan, meningkat di 2013 menjadi tahun strategisasi dan tahun depan

menurut Theo adalah tahun *growing* atau bangkit kembali untuk HITS.

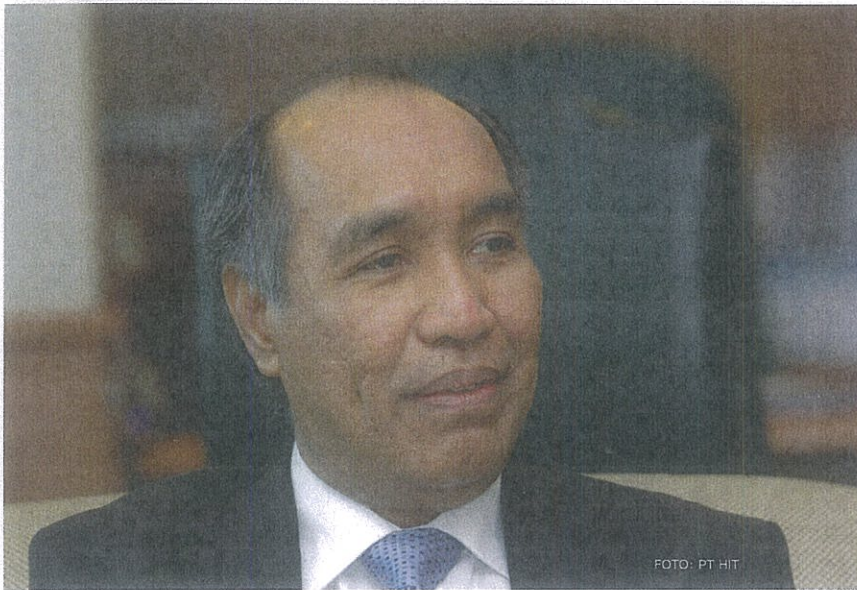
Kapabilitas Theo juga diakui oleh salah satu karyawannya, *Corporate Secretary* HITS, Lisdia Y. Satria.

“Sebelum Pak Theo masuk, kami belum tahu dimana masalah perusahaan. Setelah Pak Theo masuk baru kami bisa mengidentifikasi masalah yang ada. Kalau dulu sepertinya rumit *complicated* kalau sekarang lebih bisa dikenali masalahnya dan diselesaikan,” ujarnya.

Tentunya perjuangan lelaki yang memiliki latar belakang pendidikan *International Business & Trade Law* dan *Corporate Financial Strategy* di Erasmus University - Rotterdam ini didalam melakukan *restructuring* di sebuah perusahaan yang hampir bangkrut, tidak semulus yang dibayangkan. Banyak tantangan, rintangan dan suka duka yang ia alami.

“Saya ingin sampaikan dukanya terlebih dahulu, dimana dalam menjalankan roda usaha HITS, sangat tidak mudah untuk meyakinkan pihak ketiga bahwa HITS adalah merupakan unit usaha biasa seperti bisnis lainnya” ungkap Theo.

Untuk sukanya, adanya dukungan 110% yang diberikan oleh pemangku kepentingan serta



rekan-rekan kerjanya di Humpuss pada proses *restructuring* di tahun 2012 sehingga semuanya berjalan menuju arah yang lebih baik.

Kisah Si Penjual Kopi

Dilahirkan dari keluarga sederhana, bakat bisnis Theo terlihat sejak remaja. Demi membantu keuangan keluarga, lelaki yang hobi traveling ini memulai bisnisnya dengan menjual kopi.

Meski masih berusia belasan, ia sudah berani melakukan ekspor kopi ke mancanegara. Dengan telaten, ia membeli dan mengumpulkan dari berbagai daerah di Indonesia, mulai dari Malang, Bali, Bobonaro hingga Dili (Timor Leste).

Ekspor kopi juga bukanlah perkara gampang karena harga kopi yang cukup fluktuatif. Belum lagi masalah-masalah lain seperti saat kopi kiriman Theo jatuh dan hilang dari kapal.

Namun hal itu tidak membuatnya putus asa.

Saat kuliah di Universitas

Airlangga Surabaya, ia juga menjalaninya dengan prihatin karena harus memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dengan berdagang.

Tetapi perjalanan hidup yang tidak mudah justru menempa dirinya menjadi pribadi yang kuat. Sebelum berlabuh di Humpuss, ia sempat mencicipi karir berbagai perusahaan di dalam dan luar negeri di bidang konstruksi, perikanan dan juga perkapalan.

“Sekitar tahun 1986, saya berkarir di perusahaan konstruksi. Jalan dari Merauke ke Tanah Merah (Boven Digoel) itu hasilnya. Lalu bekerja di Hadori, sebuah perusahaan akuntan publik tapi lebih banyak kerjanya desain sistem informasi, “kenang lelaki penyuka masakan Jepang dan Thailand ini.

Ia lalu bercerita sedikit soal perjalanan karirnya. Setelah bekerja di Hadori, Theo pindah ke perusahaan kayu, Marubeni. Saat itu, satu-satunya yang dimiliki adalah kayu hitam atau *eboni*.

Kemudian, masih di perusahaan

yang sama, saat terjadi perubahan fokus perusahaan dari kayu menjadi perusahaan konstruksi, dirinya menjadi wakil dari pemilik perusahaan.

“Waktu itu San Fransisco baru gempa bumi. Jadi kami bangun rumah toko untuk orang Hongkong. Terus di Tokyo juga waktu itu harga jatuh, jadi kami beli banyak bangunan. Di Singapore juga banyak membangun rumah untuk orang Jepang sampai tahun 1991,” ungkapnya.

Pindah dari Marubeni, ia bergabung perusahaan perikanan, Djajanti Group yang kala itu tengah mempersiapkan diri untuk *go public*. Bukan perkara mudah bagi Djajanti untuk *go public*. Ia bekerja di Djajanti hingga tahun 1994.

Seperti dilansir *Okezone.com*, alasan keluarnya Theo dari Djajanti bukan karena kondisi perusahaan, tetapi karena alasan profesional. Dirinya menikah dengan keponakan pemilik perusahaan.

Djajanti akhirnya berhasil *go public* pada 1996-1997. Namun perusahaan ini tidak bertahan lama. Saat krisis ekonomi melanda 1998, Djajanti tidak mampu bertahan.

Meski demikian, nasib baik terus menghampiri ayah dua anak itu. Baru beberapa hari menganggur, ia ditawarkan untuk bergabung dengan Gajah Tunggal.

Di perusahaan barunya ini, ia langsung diserahi tanggung jawab membangun divisi baru, *petrochemical*. Lagi-lagi, bukan hal yang mudah membangun sesuatu dari awal.

“Saya menjadi Direktur Keuangan untuk GT Petrochemical,” jelasnya.

Pada tahun 1998, ia memutuskan

keluar dari Gajah Tunggul dan bergabung dengan grup Bakrie pada 1999 atas tawaran seorang temannya.

Saat itu, Bakrie sedang melakukan *restructuring*. Ia mendapat tugas di infrastruktur, yakni *building materials* dan pipa yang merupakan bisnis inti Bakrie. Dirinya bekerja di perusahaan milik Aburizal Bakrie ini hingga tahun 2005.

Keluar dari Bakrie, ia sempat bekerja di sebuah perusahaan Singapura yang bergerak di bidang bahan bangunan sebelum akhirnya bergabung dengan Humpuss.

Buku, Pantai dan Pusat Kebudayaan

Selain tantangan eksternal yang harus dihadapi dalam dunia kerja, lelaki yang beristrikan perempuan asal Thailand ini menyatakan tantangan dari diri juga tak kalah menarik.

“Tantangan terbesar yang selalu saya hadapi adalah mengendalikan kemauan diri saya sendiri. Banyak kegagalan datangnya bukan dari hambatan ataupun perubahan lingkungan, namun lebih pada kegagalan dalam mengadaptasi diri terhadap perubahan,” jelasnya.

Oleh karena itu dukungan keluarga menjadi hal penting bagi Theo. Tak heran, ia selalu menyempatkan waktu sebelum tidur untuk sekedar bercengkerama dengan anak-istrinya.

Di akhir pekan pun, Theo beserta keluarga selalu pergi ke gereja bersama dan setidaknya merencanakan liburan bersama minimal 2 kali dalam setahun.

“Saya memiliki sepasang putra-putri (kembar) yang lahir di Bangkok.

Saya menunggu 5 tahun untuk dikaruniai putra-putri ini dan itu pun istri saya harus menggunakan kursi roda sejak bulan ke-3,” katanya.

Ia lalu menceritakan perjuangannya bersama sang istri untuk mendapatkan keturunan. Saat itu, kedua anaknya lahir dengan berat 1 kg. Akibatnya, keduanya harus tinggal di NICU (Neonatal ICU) lebih dari sebulan karena kondisi jantungnya yang belum normal dan pencernaannya hanya sanggup minum 1 cc susu setiap 3 jam.

“Jadi istri dan anak saya adalah anugerah terbesar dalam kehidupan saya,” ujar Theo.

Pekerjaan yang dilakoninya membuat lelaki penyuka musik latin ini kerap bepergian dari negara ke negara lain. Traveling seakan telah menjadi bagian dari hidupnya. Bagi dirinya, traveling memberikan banyak pembelajaran hidup yang berarti.

“Saya akan mengetahui ke mana dunia akan pergi, di mana saya sekarang, sehingga saya tahu apa yang harus diperbuat. Saya menyukai pantai dan pusat kebudayaan. Kota Rio de Janeiro di Brazil dan San Francisco adalah favorit saya,” jelas Theo.

Sama seperti traveling, buku juga menjadi teman akrabnya sedari kecil. Saat remaja, ia gemar membaca buku-buku sejarah, khususnya zaman kekaisaran Romawi hingga buku sejarah revolusi Perancis tentang kejatuhan Louis XIV.

Sedangkan, saat ini dirinya lebih sering membaca buku-buku manajemen dan futurologi yang menceritakan keberhasilan dalam dunia bisnis seperti Alfin Toffler, Chris Zook (*Profit Beyond the Core*), James Collins (*Good to Great*) dan

juga Jerry Porras (*Built to last*).

Dalam hidupnya, Theo selalu berusaha untuk menjadi sebuah pribadi yang konsisten. Baginya, apa yang diucapkan dan apa yang dikerjakan merupakan satu kesatuan. Ada hal yang menjadi prinsipnya dalam menjalani hidup.

“Hidup itu melayani dan mengasihi,” tegasnya.

Tidak hanya dalam keseharian hidupnya, prinsip ini juga ia terapkan dalam melakoni pekerjaannya.

Begitu juga saat berbicara soal bisnis. Menurutnya, bisnis yang baik harus dibangun berdasarkan hati yang bersih. Jangan hanya sekedar mencari untung.

“Bukan *start* yang bagus bagi saya tapi *finish* yang bagus, karena *start* yang bagus hanya buat diri sendiri tapi *finish* yang bagus meninggalkan nama baik untuk anak cucu kita,” terang lelaki yang juga menyukai masakan Prancis ini.

Semua perusahaan, lanjut Theo, sebetulnya hampir sama, yakni bermula dari orang dan berakhir di laporan keuangan. Perbedaannya, terletak di tengah-tengah.

Maksudnya, ada yang bungkusnya kapal, ada yang bungkusnya pabrik.

Tetapi, pada akhirnya, tetap saja lebih kepada bagaimana seseorang memilih orang yang tepat dan bisa menghasilkan laporan keuangan yang tepat.

Soal tempat kerjanya sekarang, Theo masih memiliki sebuah mimpi yang ingin ia wujudkan.

“Satu tujuan yang ingin saya capai ke depannya adalah menjadikan HITS sebagai perusahaan regional di bidang energi non-tradisional (energi sesudah era minyak),” tandasnya.

■ Indarti Fareninda