



ABDUL LATIEF SUKSES BISNIS DENGAN GAYA YANG TRENDI DAN MODIS

Abdul Latief lahir pada tanggal 27 April 1940 di Kampung Baru, Banda Aceh. Anak keenam dari sembilan bersaudara ini, dibesarkan di tanah rencong itu. Dua puluh tahun sebelumnya, ayahnya meninggalkan Tanah Minang, dan menetap di Aceh sebagai pedagang. Ayah dan Ibunya dikenal sebagai aktivis Muhammadiyah di Aceh. Sayang, ayah Abdul Latief meninggal tatkala ia berumur empat tahun. Dalam suasana pergerakan mempertahankan kemerdekaan dan perjuangan rakyat Aceh itu, Abdul Latief dibesarkan oleh ibunya. Karena dibesarkan dalam zaman-zaman perjuangan dengan suasana politik yang panas, Abdul Latief bercita-cita jadi politikus di kemudian hari. Namun, ibunya mengarahkan menjadi saudagar yang bersifat nasional seperti ayahnya. Ibu Abdul Latief adalah juga pejuang hidup, pada tahun 1950 ia membawa Abdul Latief bersaudara pindah ke Jakarta, berharap bisa berubah nasib di ibukota. Itulah sebabnya masa Remaja Abdul Latief diwarnai dengan kehidupan Remaja

Betawi. Ia menyelesaikan pendidikan Sekolah lanjutan pertama dan atas di Jakarta. Ia kuliah di APP kemudian mengambil sarjananya pada tahun 1965 di Fakultas Ekonomi Universitas Krisnadwipayana, Jakarta. Selama tahun 1945 dan 1966, situasi politik nasional sedang kacau. Demonstrasi-demonstrasi memenuhi jalan raya. Abdul Latief mengambil peran memasok makanan pada demonstrasi itu. Situasi belum pulih, tapi Abdul Latief diberi kepercayaan untuk mempelajari manajemen toserba dan supermarket di Seibu Group, Tokyo. Sebalik pulang Sekolah dari Jepang itu, ia lalu melangsungkan pernikahannya dengan Nursiah, gadis tetangga di Jakarta, pada tahun 1967.

Ada sebagian orang menyebut Abdul Latief, Dirut Alatief Corporation, masih aktif sebagai tokoh muda. Padahal, umur pendiri organisasi Hipmi (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) itu sudah lebih setengah abad. Setidaknya, ada dua alasan kenapa ia masih dianggap aktivis Pemuda. Pertama, dalam berbagai kegiatannya, Abdul Latief selalu terlihat segar dan sangat bersemangat. Kepeloporan dan idealisme mengangkat pengusaha kecil, terutama yang berkaitan dengan bisnisnya, sering ia lakukan dengan gaya orang muda yang mampu melihat jauh ke depan. Kedua, Abdul Latief yang penampilannya setiap hari selalu trendy dan modis ini, sangat gemar berolahraga. Sehubungan dengan itu,

ia juga rajin menjaga kondisi fisiknya, sehingga wajahnya kelihatan jauh lebih muda dibanding usianya. Abdul Latief memang terkenal lihai menjalin kerjasama dengan banyak orang. Ia sangat dipercaya oleh mitra bisnisnya. Bahkan, rekan bisnis di luar negeri pun, mau mengikat kerjasama dengannya, kendati ikatan itu tidak selalu hitam di atas putih.

Lewat Hipmi, Abdul Latief berhasil mengarahkan sejumlah besar Pemuda untuk menjadi pengusaha. Belakangan, Hipmi menjadi wadah yang amat digandrungi oleh ratusan pengusaha muda Indonesia. Banyak di antara para pengusaha muda itu adalah anak para pejabat dan mantan pejabat. Kesuksesannya mengantarkan Hipmi sebagai sebuah organisasi profesional, menyebabkan ia selalu terlibat dalam pembicaraan atau diskusi tentang pembinaan generasi muda. Baik dalam acara yang diselenggarakan Hipmi, maupun dalam acara yang diselenggarakan oleh organisasi Pemuda lainnya. Setelah lulus dari Akademi Pimpinan Perusahaan (APP), Jakarta, dengan Predikat cumlaude, pada tahun 1963, Abdul Latief mendapat tawaran kerja di Stanvac di Sungai Gerong. Perusahaan asing yang bergerak di bidang eksplorasi minyak itu, akan memberi penghasilan dan karir yang baik baginya. Akan tetapi, gurunya di APP, menganjurkannya bekerja di Pasar Sarinah. Prospek kerja di pasar swalayan milik pemerintah itu, jauh lebih baik di

bandingkan di Stanbac. Sebab, Bung Karno sebagai Presiden RI saat itu, sangat memberi perhatian untuk mengembangkan toko serba ada yang pertama di Indonesia itu.

Anjuran gurunya itu masuk akalnya, lalu ia pun bekerja di Pasar Sarinah. Abdul Latief mendapat tugas di bagian perencanaan. Lewat tugas ini, Abdul Latief berkesempatan berkeliling mengunjungi beberapa negara, terutama untuk mempelajari perkembangan iklim perdagangan di negara-negara itu. Singapura, Jepang, Eropa, Amerika menjadi negara yang dijelajahi pada waktu itu. Tidak lama kemudian ia diangkat sebagai Pimpinan Promosi Penjualan dan Pengembangan Eksport PT. Departemen Store Indonesia Sarinah (Pasar Saringah). Ia menimba banyak pengalaman dan pengetahuan. Ia memiliki relasi bisnis yang cukup luas, baik dalam negeri maupun luar negeri. Delapan tahun ia bekerja di Sarinah. Tantangan demi tantangan telah mampu ia selesaikan dengan baik. Dan, ia ingin mencari tantangan-tantangan yang lebih memberikan masa depan yang lebih baik baginya. Seolah-olah Pasar Swalayan Sarinah tidak lagi memberi prospek yang diinginkannya. Konsep pemasaran yang diambilnya dari Jepang kurang mendapat tanggapan pimpinan Sarinah. Ia pun mengambil keputusan besar, lalu meninggalkan Pasar Sarinah pada tahun 1971. Selama di Sarinah, Abdul Latief termasuk beruntung, karena ia sempat

disekolahkan ke luar negeri. Ia belajar manajemen toko serta ada di Jepang selama dua tahun. Pulang dari sana, ia tidak hanya memiliki ilmu mengolah pasar swalayan, tetapi juga membawa mobil dan sejumlah uang saku. Dengan modal itu, ditambah relasi bisnisnya yang sudah sedemikian luas. Apalagi jabatannya sebagai pimpinan promosi Pasar Sarinah, menyebabkan ia banyak teman dan banyak yang mengenalnya. Itulah yang mendorong dia untuk mandiri dan buka usaha sendiri.

Pada tahun 1971 itu, ia langsung menjadi eksportir barang-barang kerajinan, yang masih dalam skala kecil. Sebagian dari modal yang dimilikinya dipakai untuk membeli tanah luas milik temannya yang sedang butuh duit. Pada tahun yang sama, Abdul Latief juga mulai mencoba meminjam kredit dari bank dengan jaminan tanah di atas. Kredit komersial Rp. 30 juta itu diperolehnya dari BDN. Ia mendirikan PT. Latief Marda Corporation, bergerak dibidang ekspor impor. Ia dibantu adiknya Abdul Muthalib. Tatkala usahanya sudah mulai memperlihatkan perkembangan, ia pun berpikir lebih maju lagi. Kebetulan tanah itu terletak di jalan Jakarta By Pass, sehingga ketika di jual harganya mahal sekali. Hasil penjualan ini yang kemudian menjadi modalnya mendirikan PT Indonesia Product Centre Sarinah Jaya pada tahun 1973. Nama pasar swalayan ini ada kaitannya dengan tempat asal

dia bekerja. Nama itu secara historis punya arti tersendiri bagi Abdul Latief. Setahun kemudian, pasar swalayan milik Abdul Latief itu berkembang pesat. Ia mondar mandir Jakarta Singapur. Urusannya bukan hanya soal ekspor-impor, tetapi ia sudah mulai terjun di bisnis properti di negara pulau itu. Tahun 1975 ia membuka cabang pasar swalayannya di kota itu. Di sana ia membeli toko dan gedung, harganya tidak semahal sekarang, karena saat itu Singapura baru mulai membangun negaranya.

Akumulasi kekayaan yang berhasil dia kumpulkan selama sepuluh tahun berusaha secara mandiri, dia pakai untuk mendirikan Pasaraya di kawasan Blok M, Jakarta Selatan. Gedung Pasar Swalayan yang masuk kategori mentereng ini, dibangun Abdul Latief pada tahun 1981. Disinilah tonggak pertama yang ditancapkan Abdul Latief untuk mengukuhkan dirinya sebagai salah seorang pengusaha pedagang eceran yang patut diperhitungkan. Sebutan konglomerat – sesuatu istilah yang tak disukainya – sudah mulai melekat padanya. Ia selalu duduk semeja dengan para pengusaha kenamaan lainnya. Bahkan dengan pimpinan puncak pasar swalayan asal tempatnya kerja pun, ia sudah terlihat memiliki perbedaan. Lebih dari pada itu, Abdul Latief mendapat tempat yang terhormat di mata pemerintah. Sebab, ia mengangkat harga kehidupan dari sekian banyak

pengusaha kecil. Oleh sementara orang ia disebut “Pahlawan pengusaha kerajinan rakyat Indonesia.” Perjalanan usahanya yang baik itu, rupanya tidak selamanya mulus. Pada akhir tahun 1984 Pasaraya Sarinah Jaya kepunyaannya di Blok M terbakar. Inilah percobaan pertama terberat yang dialaminya. Kerugian yang ia derita bukan hanya puluhan miliar, puluhan ribu pengunjungnya setiap hari, terpaksa berhenti sampai bangunan itu diperbaiki kembali. Ia tidak ingin putus kontrak dengan 2000 produsen kecil yang menyuplai keperluannya. Kesulitan ini, ia hadapi dengan tenang, 1200 karyawannya tidak akan diberhentikan, mereka disuruh Abdul Latief belajar manajemen, komputer, accounting, bahasa Inggris. Untuk program belajar ini, Abdul Latief mendatangkan pelatih dan pengajar ahli dari Singapur dan Hongkong. Yang menggembirakan Abdul Latief adalah kesediaan pihak asuransi menanggung sebagian kerugian itu. Bantuan dari rekan-rekannya, juga dari pihak pemerintah maupun swasta, sangat menjadi semangat baru bagi Abdul latief untuk memikirkan yang baik buat ekspansi bisnisnya.

Secara perlahan kerugian puluhan miliar rupiah itu, sirna sebagai gangguan pikirannya. Abdul Latief menata kembali jalur-jalur bisnisnya yang sudah sempat terputus. Lalu, diatas tempat gedung yang terbakar, telah berdiri dengan megahnya Pasaraya Sarinah. Bangunan berlantai

sembilan itu luas lantainya 42.000 meter. Pengunjung pasar swalayan itu, ada sekitar 100.000 orang perhatiannya. 40% diantaranya adalah yang berbelanja. Dari tahun ke tahun penjualan di Pasaraya Sarinah naik terus. Dan terus menerus pula memberikan penambahan modal bagi Abdul Latif. Kawasan Blok M dimana Pasaraya ada, menjadi inceran para pengusaha bisnis eceran. Banyak konglomerat berlomba membangun fasilitas belanja di daerah itu. Kelompok Subsentra dan Pakuwon jati sudah membuka Blok M Plaza. Ometraco Group membangun pertokoan di bawah tanah, persis di bawah bekas terminal Blok M. Itulah sebabnya, ketika ada tanah seluas 1,4 hektar, dekat Blok M ditenderkan Deplu kepada para pengusaha tahun 1990, puluhan yang datang mendaftar, kendati pengumumannya tidak dilakukan secara terbuka.

Ada sebagian orang menyebut Abdul Latief, Dirut Alatief Corporation, masih aktif sebagai tokoh muda. Padahal, umur pendiri organisasi Hipmi (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) itu sudah lebih setengah abad. Setidaknya, ada dua alasan kenapa ia masih dianggap aktivis Pemuda. Pertama, dalam berbagai kegiatannya, Abdul Latief selalu terlihat segar dan sangat bersemangat. Kepeloporan dan idealisme mengangkat pengusaha kecil, terutama yang berkaitan dengan bisnisnya, sering ia lakukan dengan gaya

orang muda yang mampu melihat jauh ke depan. Kedua, Abdul Latief yang penampilannya setiap hari selalu trendy dan modis ini, sangat gemar berolahraga. Sehubungan dengan itu, ia juga rajin menjaga kondisi fisiknya, sehingga wajahnya kelihatan jauh lebih muda dibanding usianya.

Abdul Latief memang terkenal lihai menjalin kerjasama dengan banyak orang. Ia sangat dipercaya oleh mitra bisnisnya. Bahkan, rekan bisnis di luar negeri pun, mau mengikat kerjasama dengannya, kendati ikatan itu tidak selalu hitam di atas putih. Lewat Hipmi, Abdul Latief berhasil mengarahkan sejumlah besar Pemuda untuk menjadi pengusaha. Belakangan, Hipmi menjadi wadah yang amat digandrungi oleh ratusan pengusaha muda Indonesia. Banyak di antara para pengusaha muda itu adalah anak para pejabat dan mantan pejabat. Kesuksesannya mengantar Hipmi sebagai sebuah organisasi profesional, menyebabkan ia selalu terlibat dalam pembicaraan atau diskusi tentang pembinaan generasi muda. Baik dalam acara yang diselenggarakan Hipmi, maupun dalam acara yang diselenggarakan oleh organisasi Pemuda lainnya. Cepat berpikir, gesit dalam bertindak adalah ciri khas Abdul Latief. Pernah suatu kali, penjualan barang-barang kelontong dalam pasar swalayan kepunyaannya, naiknya seret sekali. Yang datang banyak, yang membeli sedikit. Lalu, Abdul Latief

mempelajari kenapa demikian. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan dan dari penganalisaan data yang ada, ia berkesimpulan: daya beli masyarakat masih rendah. Solusinya : daya beli masyarakat harus ditingkatkan. Berarti harus ada tambahan penghasilan bagi masyarakat. Mulai saat itu, ia pun mengajak orang untuk berusaha sehingga pendapatan bertambah. Lalu, Abdul Latif mendirikan Hipmi pada tahun 1972 dan ia menjadi Ketua umum yang pertama. Ia mengarahkan para anggota Hipmi itu untuk segera membuka usaha, sekalipun usaha itu dalam ukuran paling kecil. Dari hasil binaan yang dilakukannya, maka banyak pengusaha kecil memproduksi barang-barang kerajinan tangan, mencari barang atau produk yang bisa dijual dan jadi uang, sehingga pendapatan bertambah. Abdul Latif membantu para pengusaha kecil untuk menitipkan barangnya di pasar swalayan kepunyaannya. Bahkan, Abdul Latif juga membantu para pengusaha kecil itu mengeksport produknya ke luar negeri. Lewat langkah-langkah itu, ekspor nonmigas naik. Devisa nasional bertambah, pertumbuhan ekonomi beranjak naik, tingkat beli masyarakat otomatis jauh lebih baik dibanding sebelumnya.

Komitmen Abdul Latif membesarkan pengrajin kecil, disamping karena memang dibutuhkan untuk meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk pasar swalayan, juga

untuk memenuhi permintaan Ir. Ginanjar Kartasasmita, menteri muda urusan peningkatan penggunaan produksi dalam negeri saat itu, untuk meningkatkan produksi nasional. Sampai sekarang Abdul Latief masih tetap konsisten terhadap komitmen itu. Kegiatannya mendorong dan mengembangkan industri kecil itulah, maka ia dipercaya sebagai Ketua kompartemen perdagangan dan koperasi Kadin Indonesia periode 1979-1982. Bagi Abdul Latief, adanya kesenjangan antara pengusaha kecil dan pengusaha kuat, tidak lepas dari adanya perbedaan pengusaha pribumi dan pengusaha non pribumi di masyarakat kita. Pengusaha pribumi sering diartikan sebagai pengusaha lemah dan kecil sehingga perlu dilindungi dan diangkat. Ia melihat perbedaan pengusaha pribumi dan non pribumi sebagai sesuatu persoalan yang serius. Sehingga ia meminta pemerintah untuk menangani persoalan itu dengan cepat agar kesenjangan sosial itu tidak menimbulkan gejolak sosial. Menurut Abdul Latief, pengusaha kecil yang umumnya pengusaha pribumi tidak perlu diangkat dan dilindungi, tetapi didorong dan dikembangkan. Apalagi pada era globalisasi ini, negara-negara 4 macan Asia adalah hampir semuanya non-pribumi. Hal itu dikuatirkan menjadi masalah di kemudian hari, sebab, para pengusaha dari negara yang maju secara ekonomi itu, pasti akan lebih percaya menjalin bisnis dengan pengusaha sesama non pribumi.

Sehubungan dengan itu, Abdul Latief melalui makalahnya yang berjudul "Konsep Mendorong dan Mengembangkan Pengusaha Pribumi," ia mengajukan 4 dasar langkah pemecahan masalah tersebut. Pertama, Political Will pemerintah membantu pengusaha pribumi. Kedua, Konsep yang cocok untuk mengembangkan usaha pribumi yang sejajar dengan non pribumi, bukan konsep Alibaba. Bank pemerintah harus memprioritaskan pemberi kredit kepada pengusaha pribumi. Keempat, semua proyek pengadaan barang dan jasa pemerintah sepenuhnya diserahkan kepada pengusaha pribumi. Hal itu disampaikan Abdul Latief pada Seminar Pribumi dan Non-Pribumi yang diselenggarakan Editor pada HUT-nya yang ke-4 tahun 1991 yang lalu.

Kini, Abdul Latief terus melaju dengan Alatief Corporation. Makin banyak mitranya makin banyak perusahaan kecil yang dibimbing dan dimajukannya. Bidang usahanya sudah merebak ke berbagai jenis usaha, tidak lagi hanya pada bisnis retail seperti yang ditekuninya ketika mulai berusaha. Dari puluhan jenis usaha, Pasaraya lah yang menjadi tulang punggung bisnisnya Abdul Latief mengkoordinir pengawasan semua unit usaha itu melalui Alatief Investment Corporation. Gedung Sarinah Pasaraya di Blok M, Jakarta Selatan, adalah salah satu pertokoan yang megah di Ibukota. Di gedung berlantai sembilan itu, terlihat

segala macam keperluan rumah tangga. Baju-baju yang trendy dan modis, mulai dari yang agak murah sampai yang paling mahal, tersedia di supermarket yang nyaman itu. Ribuan jenis produk kerajinan tangan dari industri kecil / industri rumah tangga sampai produk-produk elektronik, ada di tempat itu. Dari pagi sampai malam, para pramuniaga yang ramah selalu menyapa melayani para pembeli di gedung yang bernilai Rp. 200 miliar itu. Abdul Latief menyesalkan berdirinya beberapa pusat pertokoan modern di Jakarta, yang jelas-jelas mematikan pengusaha kecil dan tradisional. Industri kecil itu sepertinya tidak mendapat tempat untuk hidup, sebab ia memang tidak mempunyai kemampuan bersaing dengan pengusaha modal besar. Gejalanya, memang pengusaha sekelas raksasa masuk ke pasar tradisional. Sehingga pengusaha kecil itu tergusur atau tenggelam. Mestinya pemerintah mencegah para pemodal kuat itu untuk tidak sembarangan masuk ke pasar yang pangsa pasarnya merupakan lahan pengusaha kecil. Ketika salah satu pasar swalayan terbesar di dunia dari Jepang, yaitu SOGO, membuka cabangnya di Indonesia, Abdul Latief termasuk salah seorang yang bersuara keras menentang kehadirannya. Alasan penolakannya, karena saat itu beredar isu modal asing akan masuk ke bisnis eceran di Indonesia. Ia juga mempertanyakan kenapa Sogo memasukkan 805 produk

impor, justru bukan memajukan produk dalam negeri. Padahal, jauh sebelum itu, Abdul Latief memang sudah terikat pada komitmennya untuk memajukan produksi nasional. Menurut pikirannya, pemodal kuat dalam negeri saja sudah mulai mengganggu kehidupan pengusaha kecil, apalagi kalau pengusaha yang datang itu dari luar negeri. Bukankah setiap kali Sogo masuk ke suatu pusat pertokoan, pesaing yang sudah ada biasanya minggir. Tapi ternyata bukan modal asing, dan pangsa pasar Sogo pun juga tidak sama, akhirnya Abdul Latief tidak terlalu keberatan lagi. Memang Abdul Latief mempunyai pertokoan di Blok M, tetapi tidak di pusat pertokoannya. Pasaraya Sarinah menjadi pendukung Pasar Tradisional Blok M. Konsep yang dikembangkan Pasaraya, menurut Abdul Latief, membeli tanah, membangun gedung, dan membuat kavling pasar baru. Kalau masuk ke pusat pertokoan, memang cepat maju, tetapi itu intervensi namanya, membunuh orang lain, kata Abdul Latief.

Dampak konsep yang dikembangkan Abdul Latief, pasar swalayannya tidak sekencang kemajuan pasar swalayan bermodal kuat itu. Untuk mengatasi dampak ini, ia melakukan sesuatu secara kreatif, agar orang mau datang dan akhirnya berbelanja mengembangkan produk dagangan model yang menarik. Disain baju misalnya, dilakukan dengan mode dan disain yang paling akhir, persis sama dengan mode yang

dikembangkan di negara-negara yang kaya mode seperti Perancis. Ini tidak terlalu sulit bagi Abdul Latief, karena ia sendiri juga penggemar model. Itulah sebabnya, setiap hari, ia selalu tampil dengan busaha yang berdisain menarik. Di segi lain, disamping keramahan pelayanan, bentuk dan disain ruangan pertokoan menjadi faktor yang harus diperhatikan penataannya. Menurut Abdul Latief, perusahaan bentuk dan disain ruangan pertokoan, dilakukan terus menerus untuk menghindari kebosanan para pengunjung. Kalau perlu, sekali dalam tiga tahun, dilakukan renovasi-renovasi. Melalui penataan pasar swalayan dengan konsep tidak dipusat perbelanjaan tradisional itu, Abdul Latief mengembangkan tiga macam filosofi. Pertama, pengusaha kecil adalah bagian dari kemajuan jenis usaha yang berskala lebih besar. Karena itu, yang kecil memang harus diperhatikan dan diberi tempat yang wajar. Kedua, pengelolaan pasar swalayan harus selangkah lebih maju dari keinginan konsumen. Artinya, yang disediakan di pasar swalayan tidak hanya sekedar yang diinginkan oleh konsumen. Tetapi, apa yang menjadi keinginan konsumen berikutnya. Dalam hal ini perlu antisipasi, sebab situasi terus mengalami perubahan dan perkembangan. Ketiga, lewat berbagai jenis produk dagangan dengan segala inovasinya, dan kreativitas menata produk jualan itu di pertokoan, serta imajinasi mendesain bentuk ruangan yang menarik, akan

mencerminkan identitas bangsa. Budaya bangsa terlihat dengan mudah melalui pembuatan dan penjualan produk di pasar swalayan itu.

Sukses di pasar swalayan, ia membuka pembibitan benur di Bulikumba, Sulsel. Usaha itu menghasilkan 100 juta benur pertahun. Abdul Latief juga membuka tambak udang seluas 120 hektar dengan hasil 4 ton per hektar. Dua sampai tiga kali panen dalam setahun. Ia mengelola beberapa perkebunan, membuka usaha penerbitan buku, dan usaha jasa periklanan, asuransi dan berbagai jenis bisnis yang lain. Sambil melakukan ekspansi bisnis, Abdul Latief juga tertarik pada bidang pendidikan dengan tiga alasan. Pertama, ia memang membutuhkan sejumlah besar tenaga terampil di berbagai bidang. Kedua, ia ingin ikut berusaha meningkatkan kecerdasan warga negara umumnya dan generasi muda khususnya. Ketiga, Abdul Latief adalah pernah menjadi guru, malah menjadi Direktur Akademi Pimpinan Perusahaan Departemen Perindustrian, tempat ia belajar. Salah satu Sekolah yang ingin ia dirikan adalah Sekolah Politeknik. Pendirian Sekolah itu merupakan salah satu kegiatan dari Yayasan Abdul Latief yang didirikan dan diketuainya sendiri. Dari berbagai aktivitasnya yang begitu padatnya. Abdul latief selalu berusaha menjaga kesehatan fisiknya. Setidaknya, ia melakukan general check up dua kali setahun. Secara rutin ia

olahraga jogging, senam, renang, teknis, dan kalau ada waktu main golf. Ia selalu olahraga pagi, terutama untuk menghindari ketegangan-ketegangan. Ia ingin hidup dalam kondisi segar, fit, energik. Tubuhnya padat, gesit, perut tidak buncit.

Itulah Abdul Latief yang mencatat kesuksesan-kesuksesan selama hidupnya. Mulai dari Predikat tamatan cum laude di APP, kemudian menjadi pimpinan promosi Pasar Sarinah, keliling berbagai negara, memberanikan buka usaha sendiri, maju, sukses, lalu gagal, sukses dan berkembang lagi, sampai menjadi pengusaha yang besar seperti sekarang ini. Bagi Abdul Latif, sebenarnya masih ada 25 tahun lagi waktu buatnya untuk berkiprah di dunia bisnis. Namun, ia sudah memasang anjang-ancang untuk memperbesar porsi kegiatan sosial budaya lewat yayasannya. Ia juga telah mempersiapkan generasi keduanya untuk melanjutkan dynasty Alatief Investment Corporationnya. Abdul Latief adalah lambang kesuksesan pedagang berdarah Minang di zaman orde baru. Berasal dari salah satu suku yang sudah terkenal gigih berdagang selama berabad-abad.

