**Pengusaha Idealis**

**Cerpen: Putu Wijaya**

Sumber: Suara Karya, Edisi 09/21/2003

Seorang pengusaha muda Indonesia (mestinya dia menjadi

anggota HIPMI) mencoba merebut peluang dengan gayanya

yang sangat khas. Ia menemui seorang pengusaha asing yang

konon ingin menanam modal besar-besaran di Indonesia.

"Saya tahu saya ini nekad," kata pengusaha muda itu. "Saya

tahu Anda akan mengatakan tak punya referensi tentang diri

saya. Saya tahu Anda akan melemparkan proposal yang saya

bawa ini ke keranjang sampah, sebelum Anda

memeriksanya.

Saya tahu ini semuanya akan sia-sia. Sebab Anda sebelum

datang ke Indonesia pasti sudah punya banyak pilihan. Ini

semuanya, seperti biasanya, hanya sebuah sandiwara. Tapi

tak apa. Tak ada salahnya untuk mencoba."

Taipan dari mancanegara itu tersenyum. Ia menjabat tangan

sang pengusaha muda dengan hangat. "Anda terlalu curiga,"

jawabnya dengan ramah.

"Kecurigaan yang sangat tipikal seorang anak muda dinamis

yang memiliki energi yang besar. Tapi apakah juga itu berarti

potensi yang besar?"

Sang pengusaha muda tersenyum kecut karena merasa kena

job. Tapi ia tidak kalah gesit. Ia langsung putar otak dan

menjawab dengan kalimat-kaliamat yang tersusun baik.

"Soal potensi, itu tergantung siapa dan bagaimana

melihatnya. Seorang yang luar biasa seperti Anda -- saya

yakin referensi yang saya baca tentang Anda seratus persen

akurat -- tak akan menghabis-habiskan waktu Anda yang

sedikit, untuk menerima seorang yang tidak potensial.

Kesempatan yang Anda berikan untuk bertemu ini, buat saya,

sudah merupakan satu kehormatan besar.

Karena itu berarti bahwa potensi saya diperhitungkan. Tapi

silakan koreksi saya kalau salah."

Taipan itu tertawa.

"Jangan terlalu yakin pada asumsi Anda, sebelum ada buktibukti

konkrit. Saya selalu mencoba untuk realistik,

menomorsatukan fakta dan data, karena pekerjaan saya

adalah angka-angka.

Dunia yang kering di mana keterlibatan emosional sangat

tidak diperlukan, sebab dapat menghancurkan semuanya. Itu

motto saya.

Tapi jawaban Anda amat imfresif. Setidak-tidaknya saya

bertambah yakin saya berhadapan dengan seseorang yang

bisa saya ajak bicara. Itu sudah merupakan awal yang baik."

Mereka masih berdiri berhadapan.

"Sekarang yang pertama sekali yang akan saya tanyakan,"

lanjut Taipan mancanegara itu, "berikan saya satu alasan

yang bagus, mengapa saya harus mengorbankan waktu saya

untuk Anda, sementara banyak sekali orang lain yang

sekarang antre ingin menjadi partner saya."

Pengusaha muda itu mengangguk.

"Oke. Pertama sekali, tentu saja karena saya punya sebuah

proposal yang bagus. Tapi itu memerlukan waktu untuk

menjelaskannya.

Lagipula Anda pasti sudah punya sikap skeptik, karena

sebuah proposal memang selalu penuh dengan bullshit.

Walhasil, proposal yang saya bawa ini, betapa pun kerennya,

pasti tidak ada gunanya. Tapi ada satu hal lain, yang saya

miliki, yang harus menjadi pertimbangan Anda.

Yang harus membuat Anda memilih saya menjadi partner

Anda dan bukannya orang lain, meskipun secara finansial

mereka lebih kuat. Anda lihat saja saya langsung. Terus

terang, saya memang tidak memiliki sumber dana yang kuat,

meskipun tidak berarti sama sekali tidak memiliki.

Tapi apa yang lebih potensial dari kejujuran? Saya kira Anda

mengerti apa yang saya maksudkan. Dan saya tidak usah

menjanjikannya, karena saya biasa melaksanakannya."

Taipan itu tersenyum mengerti.

"Excellence," pujinya.

Sang pengusaha muda melanjutkan kenuturannya.

"Kedua. Saya masih muda, berjiwa progresif. Saya juga

agrewsif dalam merebut peluang-peluang usaha. Dan saya

memiliki idealisme yang tidak dimiliki pengusaha-pengusaha

besar lain yang sudah mapan.

Mereka bekerja untuk menumpuk uang, untuk menjadi lebih

kaya. Saya bekerja, dengan cita-cita untuk ikut membangun

negeri saya agar makmur seperti negeri Anda, setidaktidaknya

memiliki GNP yang layak dalam satu dasawarsa

berikut ini.

Saya kira itulah tipikal partner yang Anda butuhkan untuk

investasi Anda yang amat berbahaya itu. Kenapa saya bilang

berbahaya?

Karena terlalu besar dan bagus. Terlalu banyak musuhmusuh

Anda, justru karena rencana investasi itu begitu

menggairahkan. Siapa yang tak ingin merampok atau

menggagalkan rencana Anda, karena ingin menggantikan

posisi Anda?"

Taipan itu tertawa.

Tentu saja tertawa seorang taipan yang sulit ditebak. Lalu ia

mengulurkan tangan.

"Veri good," ulangnya sekali lagi. "Performance Anda amat

impresif. Saya punya kesan khusus untuk Anda.

Saya yakin Anda akan menjadi pengusaha hebat di masa yang

akan datang. Saya merasa beruntung kalau masih sempat

menyaksikannya."

Taipan itu mengulurkan tangannya. Sang pengusaha muda

jadi grogi, belum sempat duduk, dia sudah diusir. Tetapi apa

boleh buat, dia terpaksa menyambut.

"Anda seorang idealis sejati," kata sang Taipan sambil

mengguncang tangan anak muda itu.

"Tapi kalau boleh saya beri nasehat sebagai orang yang lebih

tua, lebih baik kaya dulu, baru menjadi idealis. Bukan idealis

dulu. Karena idealis tidak akan pernah membuat Anda

menjadi orang kaya. Selamat siang."

Pertemuan pun berakhir.

Sang pengusaha muda, suka atau tidak suka, keki atau tidak

keki, terpaksa ngacir.

Calon-calon partner lain yang lebih mapan dengan

penampilan yang lebih profesional dan backing finansial yang

lebih solid, satu persatu masuk, menjajakan proposalnya

dengan kiat masing-masing.

Sang pengusaha muda pulang kandang. Ia merasa sudah

gagal total. Tapi secara tak disengaja, ia bertemu kembali

dengan Taipan itu di sebuah pesta (mestinya pesta yang

diselenggarakan oleh HIPMI).

"Hallo idealis," tegur Taipan itu terlebih dulu.

Sang pengusaha muda sempat grogi, tapi cepat ambil posisi.

"Saya sudah berhenti jadi idealis, setelah bertemu dengan

Anda beberapa hari lalu," jawabnya kemudian tanpa ditanya.

Taipan itu tetawa.

"O ya? How come?"

Pengusaha muda utu tersenyum.

"Karena saya ingin menjadi idealis."

Taipan itu mengernyitkan alisnya.

"O ya?"

"Sure!"

Taipan itu mengangguk-angguk. Ia nampak sangat terkesan.

"Oke fine. Saya belum mendapatkan seorang partner yang

cocok. Bagaimana kalau Anda besok datang ke office saya?

Bisa?"

Mestinya pengusaha muda itu menjawab ya. Karena pucuk

dicinta ulam tiba.

Tapi ternyata dia menjawab lain."Maaf," kata pengusaha

muda itu sambil tersenyum ramah.

"Saya kira tidak ada gunanya menjadi partner kalau kita

sudah tidak sepaham dalam filosofi dasar kita."

Taipan mencanegara itu tercengang. Ia -- sekedar

mengingatkan: diantre seabrek pengusaha kakap yang

melamar jadi partnernya -- membelalakkan mata. Semua juga

tahu, kalau seorang taipan berekspresi seperti itu, artinya

fatal.

Tapi apa yang terjadi? Taipan itu kemudian memilih anak

muda itu menjadi partnernya.

Kenapa?

Kalau seorang anggota HIPMI seperti Anda tidak tahu

jawabnya, kebangetan sekali. \*\*\*

Kumpulan