



## MANAJER P&G TAK PERNAH SALING MENANTANG

---

Setelah ujian di Catania itu, kami menjadi sahabat baik. Aku bahkan memintanya menjadi wali baptis salah satu putraku — Vincenzo, yang menyandang nama ayahku — dan hubungan kami tetap baik, sehat, nyata.

Tetapi luar dalam ia tetap orang P&G, dan setiap kali mengunjungi klien ia pamer kuasa seolah-olah masih memimpin garis depan. Sekali waktu ia nyaris diusir dari kantor sebuah pusat distribusi, sebab ia menaikkan suaranya sampai berteriak, dan hanya campur tanganku yang membuat keadaan kembali terkendali.

Ia tak pernah melewatkan kesempatan mengkritikku, tetapi aku langsung mengerti sebabnya: ia sedang menarik tuas emosional — jenis provokasi kreatif yang tepat — untuk melihat bagaimana aku bereaksi. Tetapi aku anak ayahku, dan kehadirannya selalu tinggal bersamaku, mengawasi.

Tak pernah ada persaingan sungguhan di antara kami — siapa yang lebih baik, siapa yang lebih mampu — justru karena kami berdua bekerja menuju tujuan akhir yang sama, bukan untuk dua perusahaan yang berbeda.

Suatu hari ia mendapat ide cemerlang: pergi ke biara Kartusian di Serra San Bruno, di provinsi Vibo Valentia, dan menjual pisau cukur kepada para rahib berjanggut panjang. Itulah caranya menunjukkan siapa dirinya.

Aku mengantarnya ke sana dengan mobil tetapi tinggal di luar gerbang biara. Dua jam kemudian ia keluar dengan pesanan silet dan pisau cukur senilai 300 euro. Nama perusahaan: Gereja Katolik Roma. Negara asing: Kota Vatikan. Alamat pengiriman berbeda: Biara Para Rahib Kapusin.

Ia girang bukan main, puas sedalam-dalamnya, dan harus menelepon Milan untuk memasukkan pesanan itu secara manual, sebab sistem kami tak punya cara memproses

pesanan penjualan negara asing. Lebih-lebih lagi, ia telah membuat seluruh perusahaan tercengang.

Tetapi ia tak pernah menyombong — itu tak ada dalam watak profesionalnya. Ia telah mewujudkan yang mustahil, dan itu menggemparkan: kantor pusat di Milan mengumumkannya kepada seluruh tenaga penjualan Italia. Aku tak berkata apa-apa. Aku mencatat faktanya dan tetap diam.

Delapan hari kemudian, bagian logistik menerbitkan pemberitahuan retur stok: biara itu menolak pesanannya, dan ia mengamuk.

Ketika ia kembali untuk mencari tahu sebabnya, ia diberi tahu bahwa sang sekretaris, di masa mudanya, pernah menjadi tenaga penjual sebuah perusahaan Italia — selalu yakin akan “beli di 100 dan jual di 300”. Katanya ia menerapkan markup 3%, dan itu sudah menjelaskan segalanya kepada mereka: ia bukan orang yang tepat untuk pekerjaan itu. Mereka minta maaf.

Tak seorang pun membicarakannya lagi, tak ada komentar resmi. Yang tertinggal di lorong-lorong kantor hanya satu kalimat: lelucon tentang margin 3%.

---

*Ferdinando*