

ARISTOTELES ONASSIS

Aristoteles Onassis dilahirkan pada tanggal 20 Januari 1906 di Smyrna, sebuah kota Yunani yang makmur di pantai Barat Turki. Di antara kesepuluh orang kaya kita, Aristotle Onassis memiliki kekayaan luar biasa, yang dihitung dalam miliaran, bukannya jutaan. Kemasyhuran namanya masih ditambah lagi dengan hubungannya yang penuh gejolak dengan Maria Callas, penyanyi opera yang terkenal, dan kemudian dengan Jacqueline Bouvier Kennedy. Dan seperti lazimnya, berbagai kisah yang dilebih-lebihkan atau setengah dongeng telah beredar, mengenai dia, terutama mengenai asal-usulnya yang sederhana. Konon, ia lahir dari sebuah keluarga miskin, yang hidupnya selalu kekurangan. Konon, ayahnya adalah penjaja dagangan buatan sendiri dari pintu ke pintu, dan ibunya pembantu rumah tangga. Onassis tidak pernah mencoba meluruskan pendapat orang banyak tentang masa lalunya, sekurang-kurangnya dimuka umum, karena kisah-kisah seperti itu biasanya malah menambah cemerlang aura misteri yang mengelilingi dirinya. Ia selalu menyadari pentingnya citra diri seseorang dalam meraih sukses, suatu hal yang akan kita bicarakan lagi nanti.

Dalam kenyataan, ayah Onassis adalah seorang pedagang grosir yang berkecukupan dan mempunyai nama

sebab ia juga menjabat presiden sebuah bank dan rumah sakit setempat. Namun Onassis bukan ahli waris kekayaan ayahnya, dan ia menjadi kaya karena kekayaan keluarganya. Seperti yang akan kita lihat, ia pergi ke Amerika Serikat ketika terjadi pertikaian keluarga selagi ia berumur 17 tahun. Ia membawa bekal \$450 dalam sakunya, itu pun hanya \$250 adalah uang dari keluarganya. Ayahnya dengan enggan memberikan uang sebanyak itu yang baru diberikan pada saat akan terpisah, sebab ia tidak setuju dengan kepergiannya. Ayah dan anak memang tidak pernah akrab, suatu hal yang aneh di antara keluarga Yunani di tanah air. Ayah Onassis yang dibesarkan pada sebuah pertanian dengan susah payah mengumpulkan kekayaan.

Wataknya sangat disiplin dan keras. Walaupun selalu sadar akan rasa tanggung-jawab, ia bukanlah seorang yang dapat disebut hangat dan menarik.

Segera Onassis memberontak terhadap setiap bentuk disiplin. Sejak anak sampai remaja ia banyak menimbulkan keributan dan geger, duri di mata ayahnya. Hubungan mereka bertambah rumit lagi karena suatu kenyataan lain. Ibunya, Penelope, meninggal ketika Onassis baru berumur enam tahun. Hanya 18 bulan sesudah itu ayahnya menikah lagi dengan seorang wanita bernama Helen. Onassis memandang ibu tirinya sebagai orang lain yang menyelundup, dan

karenanya wanita ini tidak mendapat tempat sedikit pun di hatinya.

Di sekolah, ia bodoh dan suka mencari perkara, mengikuti contoh banyak orang kaya. Tidak aneh kalau ia diusir dari beberapa sekolah. Ia paling sering menduduki ranking terbawah di kelasnya. Salah seorang gurunya berkata:

Teman-teman sekelas memuja dia, tetapi gara guru dan keluarganya berputus asa. Selagi ia masih muda, dengan mudah orang dapat melihat bahwa dia akan menjadi seorang di antara mereka yang akan menghancurkan diri sama sekali atau sukses secara gilang-gemilang.

Walaupun raport Ari di sekolah jauh dari bagus, bakatnya untuk berdagang dan mencari uang telah tampak sejak dini. Mungkin anekdot berikut dapat menerangkan. Salah seorang temannya yang telah merancang sebuah kitiran kecil, sebuah mainan sederhana yang terdiri atas baling-baling kertas berpasak jarum yang ditancapkan pada sepotong kayu. Bangga atas prestasinya, anak itu dengan berani membuat beberapa buah dan mencoba menjualnya.

“Mau kau jual berapa kitiranmu ini?” tanya Onassis.
“Eh...saya tidak tahu. Bagaimana kalau seharga jarum .

“Dasar bodoh!” bentak Onasiss. “Kau minta satu jarum sedang yang kau jual satu jarum, tambah baling-baling,

tambah kayu, belum lagi kau hitung waktu yang kau perlukan untuk membuatnya.”

Teman Onassis mengambil kesimpulan: “Inilah pelajaran saya yang pertama tentang arti keuntungan.” Pada waktu itu tidak terpikir olehnya bahwa ia sedang mendengarkan pelajaran dari seorang jago uang masa mendatang. Sebuah kisah lain menggambarkan bakat bisnis Onassis pada masa mudanya. Pada suatu hari, suatu kebakaran terjadi di gudang sekolah di kota tempat kelahirannya. Onassis membeli seongkok pinsil bekas kebakaran itu dengan harga murah. Ia menanamkan sedikit modal dengan membeli dua ala peruncing pinsil. Ia, berdua dengan temannya, mulai membersihkan bagian-bagian pinsil yang hangus. Kemudian ia menjual pinsil-pinsil itu kembali kepada teman-teman di sekolah dengan harga sangat murah, namun tetap memberikan untung cukup besar. Mungkin contoh ini biasa-biasa saja, tetapi justru pekerjaan seperti inilah kelak bisnis besar Onassis. Ia memperbaiki kapal-kapal laut yang rusak dan membuatnya layak melaut, dan menjualnya dengan harga yang jauh lebih tinggi, tentu saja. Di sekolah, waktu berjalan terus, tetapi Onassis tidak bertambah maju. Tahun 1922 mulai tidak menyenangkan. Banyak teman sekelasnya pergi untuk menuntut ilmu di universitas-universitas besar di Eropa. Tetapi Onassis sendiri tidak lulus.

Masa depan tampak suram baginya. Beberapa hari setelah upacara penyerahan ijazah, salah seorang temannya melihat Onassis berjalan tanpa tujuan di taman kota. Ia mencoba menghibur hati Onassis.

“Jangan khawatir, Aristotle, kau lihat nanti, semua akan beres. Kau coba sekali lagi tahun depan. Kau pasti lulus. “Goblok,” jawab Onassis. “Kau kira saya akan tinggal saja selamanya di sini? Dunia ini sempit. Saya tidak perlu ijazah. Pada suatu hari kau akan heran akan apa yang saya lakukan.” Waktu membuktikan bahwa omongan Onassis bukanlah lelucon belaka.

Pada tahun 1922, invasi Turki menimbulkan bayangan gelap pada masa remaja Onassis yang penuh gejolak. Smyrna diduduki dan warga kota dibabat habis tanpa belas kasih. Ayah Onassis, seorang tokoh yang terkenal luas, dipenjarakan dan Ari menjadi kepala rumah tangga pada usia 16 tahun. Ini masa yang sulit baginya. Dan pada masa ini ia menerapkan kehebatannya sebagai diplomat dan kemampuannya untuk bertahan dalam keadaan apa pun. Masa yang sulit ini justru merupakan pengalaman yang tepat untuk membentuk wataknya. Sesudah malapetaka Smyrna berlalu, Ari adalah Ari yang lain dari sebelumnya. Segala sesuatu yang dialaminya tidak pernah hilang dari ingatannya; kenangan-kenangan itu disertai suatu kesadaran akan

kemampuannya untuk bertahan. Ia telah mempertaruhkan diri dan menang. Dewi fortuna memihak pada kaum yang berani dan ia pusatkan visinya tentang dunia atas pengetahuan tersebut.

Onasis yang memetik manfaat dari pendudukan Turki untuk berbisnis. Ia menyelundupkan minuman keras ke Tentara Turki, dengan maksud merebut hati para jenderal agar mau membebaskan ayahnya, yang bagaimana pun harus meringkuk dalam penjara selama setahun.

Sukses Onassis sangat tergantung pada daya tarik pribadi dan kemampuannya mengadakan hubungan dengan umum. Beberapa orang sebayanya menyebut dia si bunglon. Memang ia pandai sekali menyesuaikan diri dengan semua orang yang dijumpainya. Pada umumnya, kalau kita membuat apa-apa menjadi mudah bagi orang lain, mereka akan bersimpati kepada kita, demikian pendapat Onassis. Pernah Onassis mengaku kepada Winston Churchill salah seorang kenalannya yang berjabatan tinggi, yang pada waktu itu sedang menjadi tamu di atas, kapalnya Christina, mengenai teori pribadinya tentang “keharusan sejarah” yang tercipta pada masa sulit. Pengalamannya telah mengajar dia bahwa bila alam memberikan suasana yang cocok dan makanan berlimpah, ia tidak mempunyai banyak energi dan kurang berinisiatif. Sebaliknya, orang yang didesak-desak “minggu”

dan harus berjuang keras untuk tetap bertahan, dalam keadaan sulit akan lebih mungkin mampu menyesuaikan diri dengan segala keadaan. Dengan demikian ia akan tetap berhasil selagi orang lain mati karena adanya rancangan untuk bertahan. Demikianlah, menurut Onassis, kesulitan dan kemelaratan sering kali mendorong orang untuk menemukan sumber dayanya sendiri, yang tak diduga adanya sebelumnya, dan dengan demikian membuat dia maju dengan mendobrak hambatan dan keterbatasan pribadinya. Kisah hidup Onassis adalah sebuah gambaran yang baik sekali tentang prinsip tersebut. Socrates, ayah Onassis, tidak mau mengakui jasa anaknya dalam peranan yang dimainkannya selama masa pendudukan, dan tidak membiarkan dia meneruskan peranannya sebagai penanggung jawab keluarga. Onassis sangat sakit sekali karena perlakuan ayahnya ini dan, menurut pengakuannya, sampai berbulan-bulan sesudah itu sering kali dilanda rasa marah yang tanpa daya. Sikap ayahnya tak berterima kasih dan berkesan disingkirkan dari keluarganya memotivasi keputusannya untuk mencoba keberuntungannya di Amerika Selatan. Mula-mula, tentu saja ia berpikir untuk pergi ke Amerika Serikat, tetapi mendapatkan visa tidaklah mudah. Onassis mengalihkan perhatiannya ke Argentina: ia mendengar berita bahwa banyak orang Yunani sudah menjadi kaya di sana.

Onassis mendarat di Buenos Aires pada tanggal 21 September 1923. Bawaannya sebuah koper tua dan uang sebanyak \$450. Tetapi di dalam dirinya ia membawa bekal yang lebih berharga: tekad keras untuk membuktikan kepada ayahnya bahwa ia mampu menjadi kaya tanpa bantuan ayahnya. Rasa percaya diri ini akan dibawanya sepanjang hayatnya.

Tanpa diploma, tanpa pekerjaan, uang dan koneksi orang berpengaruh, Onassis terpaksa mulai dengan melakukan aneka pekerjaan kasar. Ia menjadi kenek tukang batu, kuli pengangkut bata pada suatu proyek pembangunan, tukang cuci piring di restoran, dan akhirnya menjadi magang instalator listrik di River Plate United Telephone Co. Bagi seseorang dengan ego yang sehat seperti dia, ini bukan prestasi yang pantas.

Beberapa bulan sesudah memulai pekerjaan ini, Onassis minta dipindah ke giliran malam, dengan dalih bahwa ia harus mengerjakan beberapa hal di siang hari. Dengan ambisinya yang besar, Onassis tidak berniat menghabiskan banyak waktu untuk belajar menyolder kabel.

Pada masa itu, tembakau Yunani terkenal baik, bahkan diklasifikasikan di antara tembakau-tembakau paling enak oleh para ahli. Namun, karena masalah pengimporan dan penyediaan, barang ini menjadi sukar didapat. Onassis

menulis kepada ayahnya minta kiriman. Socrates setuju dan mengapalkan kiriman pertama sebagai sampel. Mula-mula hasilnya tidak menggembirakan. Onassis membawa sampelnya ke beberapa pabrik, dan minta agar ia dihubungi.

Beberapa minggu berlalu tanpa berita. Kini Onassis mengerti bahwa seharusnya tidak membuang-buang waktu dengan mendatangi pabrik-pabrik kecil, tetapi harus datang ke yang besar sekalian. Untuk itu ia harus menemui Juan Gaona, kepada salah satu firma tembakau terbesar di Argentina. Selama 15 hari berturut-turut, Onassis tampak bersandar pada dinding gedung Gaona, untuk mengamati datang dan perginya bos itu. Akhirnya Gaona merasa tergoda juga oleh perilaku orang muda ini, dan ia mengundang Onassis ke kantornya. Onassis menyampaikan tawarannya dengan sebaik-baiknya. Gaona rupanya terkesan dan Onassis disuruh menghadap manajer persediaannya. Dengan memanfaatkan nama Gaona, Onassis berhasil membujuk orang itu untuk meneken kontrak pembelian tembakau seharga \$10.000 dengan komisi biasa sebesar lima persen. Kelak, Onassis sering menyatakan bahwa uang komisinya yang sebesar \$500 itu merupakan batu sendi kekayaannya besar. Ia tidak menggunakan uang itu untuk apa-apa, tetapi menabungnya di bank untuk jaga-jaga, ibarat sedia payung sebelum hujan. Dengan sikapnya yang hemat dan bijak, Onassis mencukupi hidupnya dengan hasil

yang diperolehnya di perusahaan telepon, dan semua uang yang tersisa disimpannya, sehingga ia dapat terjun ke dunia bisnis tanpa meminjam uang kepada siapa pun.

Onassis kadang-kadang terpaksa berutang sementara menunggu pembayaran dari pelanggan. Tetapi ia jarang meminjam lebih dari \$3.000 dan selalu melunasinya secepat mungkin. Kelak, tentu saja, setelah menemukan gunanya uang Orang Lain (UOL), suatu hal yang akan kita bicarakan nanti, Onassis akan meneken kontrak pinjaman sampai sebesar beberapa juta dolar, dengan jadwal pengembalian sesudah beberapa tahun. Tetapi, adalah satu prinsip utama bila orang memulai suatu bisnis adalah mengembalikan utang secepat mungkin. Onassis membangun kepercayaan beberapa bank kepadanya: suatu hal yang akan sangat dia butuhkan pada tahun-tahun mendatang.

Setelah bekerja pada giliran malam selama setahun, Onassis minta keluar dari United Telephone, dengan menyatakan bahwa ada suatu gagasan yang akan diikutinya. Impian barunya ialah membuat pabrik rokok. Untuk itu ia mempunyai modal \$25.000 hasil tabungannya dengan tambahan pinjaman dari bank sebanyak itu pula. Kepercayaan bank sudah mulai tampak manfaatnya. Ia mempekerjakan 30 orang imigran Yunani. Usahanya dengan cepat bertambah besar tetapi tidak memberikan keuntungan yang

diharapkanya. Segera Onassis menutup usahanya. Wirausahanya yang pertama gagal. Onassis tidak kehilangan semangat. Bahkan sebaliknya. Ia bertambah gigit. Sementara itu bisnis import tembakaunya masih tetap berjalan dengan keuntungan lumayan.

Selama musim panas tahun 1929, pemerintah Yunani menaikkan pajak dalam beberapa bidang, termasuk untuk tembakau. Onassis memutuskan untuk menggunakan kesempatan ini untuk kembali ke Yunani untuk mencoba mendekati pihak yang berwenang. Mula-mula Menteri yang bersedia menerima dia memperhatikan kukunya sendiri daripada mendengarkan permintaan pedagang muda itu. Akhirnya ia potong kata-kata Onassis dan tiba-tiba saja ingin menghentikan pembicaraan itu.

Onasis sangat. Ia menjawab:

Terima kasih. Kalau kita kapan-kapan bertemu lagi, saya harap Anda lebih tertarik akan tawaran saya. Saya pikir Anda mempunyai banyak pekerjaan, tetapi tampaknya kuku-kuku jari Anda sudah cukup menyibukkan. Tangan Anda rupanya lebih penting daripada ekspor negeri kita.

Kata-kata onassis ternyata mengena. Sang Menteri tampak terkesan, dan ia mulai berbicara secara serius dengan Onassis. Sesudah itu, negosiasi antara Yunani dan Argentina di buka kembali.

Akhir tahun 1922 menandai suatu keputusan besar bagi kehidupan Onassis. Kegagalan pertamanya sebagai pemilik kapal tidak membuat ia mundur untuk tetap menanamkan uang dalam sektor itu. Ia sudah gandrung akan perkapalan. Ia tergerak oleh keyakinan batin bahwa kapal sajalah yang akan membawa dia ke jenjang sukses. Maka, dikumpulkannya semua uang miliknya, yang waktu itu sudah lumayan, lalu berangkat ke London. Ia baru berusia 26 tahun. Ia telah dikenal karena reputasinya sebagai seorang usahawan yang berani, apalagi setelah penunjukannya sebagai Konsul Jenderal Yunani di Buenos Aires. Namun fungsi diplomatik ini tidaklah menyita banyak waktunya.

Pasar, yang menderita berat akibat jatuhnya pasar modal Wall Street tahun 1929, memberikan kesempatan baik bagi para penanam modal. Kapal-kapal menjadi murah, jauh di bawah harga semula. Langkah paling baik adalah membeli kapal-kapal berusia 10 tahunan. Kapal sebesar sembilan ton yang semula harganya \$1.000.000, kini hanya laku dijual \$20.000, kira-kira seharga sebuah Rolls-Royce. Apa yang dilakukan Onassis selagi masih kanak-kanak kini akan terulang, tetapi barang bekasnya adalah kapal.

Walaupun kini bisnisnya di London. Onassis membeli kapal pertamanya, dua buah kapal tua masing-masing seharga \$20.000, di Montreal. Kedua kapal yang bernama

Miller dan Spinner, diganti namanya menjadi Onassis Socrates dan Onassis Penelope, sebagai tanda penghormatan kepada kedua orang tuanya. Untuk mendapatkan untung dalam bisnis perkapalan, pentinglah memperhatikan turun naiknya biaya muatan dan membuat keputusan yang tepat. Onassis mampu dalam hal ini.

Lebih dari itu, ia seorang optimis yang tak pernah mundur. Dengan sifat petualang dan keberaniannya, ia segera menonjol di antara pemilik-pemilik kapal Yunani lain yang berpangkalan di London, karena tidak seperti mereka, ia tidak mempunyai pemikiran tentang krisis ekonomi. Mereka, ia tidak takut menanamkan uangnya.

Kegesitan dan diplomasi bawaannya dengan cepat mengantar dia ke kalangan masyarakat kelas tinggi. Tidak boleh dilupakan, salah satu pelicin jalan dalam kenaikannya ke kelas elit adalah hubungan dengan salah satu wanita simpanannya yang pertama, si cantik dari Norwegia Ingeborg Dedichen, putri seorang pemilik kapal yang terkenal.

Sifat lain yang memudahkan jalan Onassis adalah kemampuannya mendengarkan orang. Memang, keluwesan dan kefasihan bicara memainkan peranan penting dalam membujuk orang dan mendesak orang agar menerima gagasan kita serta kita sendiri. Tetapi tidak banyaklah orang yang tahu benar cara mendengarkan orang lain. Kebanyakan

orang kaya dalam buku ini telah belajar keahlian tersebut, sehingga mereka tidak hanya selalu mengerti apa yang diketahui oleh lawan bicaranya, tetapi juga menyesuaikan diri dengan mereka. Demikianlah, agar mampu mempengaruhi orang dan mendapat jaminan bahwa mereka akan menolong dalam perjalanan menuju sukses, orang harus mulai dengan mengetahui siapakah orang yang dihadapinya. Onassis adalah seorang pakar dalam keahlian mendengarkan. Lord Moran, yang menulis buku *The Great Onassis*, mungkin karena dia sendiri tidak menggunakan keahlian ini, tidak menyebut-nyebut kemampuan Onassis untuk mendengarkan orang lain. Padahal semua orang yang pernah berhubungan dengan Onassis terkesan oleh kelebihan ini. Bila mereka berhadapan dengan Onassis, ia memberikan kesan bahwa mereka adalah manusia paling penting di dunia.

Karena kemampuan ini, Onassis sebenarnya bisa menjadi ahli politik yang baik. Bakat ini dimanfaatkan benar oleh Onassis, seperti disaksikan oleh si cantik dari Norwegia dalam buku catatannya:

Lelaki muda penuh pesona yang dapat menyesuaikan diri dengan segala keadaan ini meniru orang yang menjadi lawan bicaranya dengan begitu sempurna. Ada sementara orang yang menafsirkan kemahiran ini sebagai kecerdikan, orang lain menyebutnya sebagai kemunafikan dan

menganggapnya kepandaian membunglon belaka. Tetapi saya percaya kepandaian mendengarkan adalah suatu cara khusus memberikan perhatian tulus kepada orang lain dan seluruh dunia. Kebetulan, selama hidupnya Onassis mempunyai rasa haus yang tak terpuaskan akan pengetahuan di samping daya ingatnya yang kuat. Ia mempunyai daya konsentrasi yang telah sangat berkembang.

Kemampuan mendengarkan orang lain adalah salah satu ciri khas yang vital bagi setiap salesman yang baik. Itulah sebabnya Onassis adalah seorang salesman yang luar biasa. Walter Saunders, yang jelas bukan seorang yang naif karena dia adalah penasihat pajak bagi metropolitan Life, menggambarkan kesannya tentang pemilik kapal Yunani ini:

Ada perasaan pada diri saya bahwa orang yang penuh semangat ini mampu menjual alat pendingin kepada orang Eskimo. Tetapi saya pun berperan bahwa setiap detail sudah dipersiapkan secara tuntas sebelumnya. Kebanyakan orang yang bertemu dengan Onassis merasakan pengaruh daya persuasifnya dan merasa bahwa Onassis tidak berimprovisasi dalam langkah-langkahnya, tetapi sudah mengetahui segala sesuatu dalam berkas catatannya sampai ke detail-detailnya.

Pada penghujung tahun 1947, Onassis melewati ambang lain dalam kariernya yang gemilang. Untuk pertama kali dalam hidupnya ia akan mulai secara sistematis

menerapkan prinsip yang dikenal sebagai OPM (Other People's Money, Uang Orang Lain UOL), dengan meminjam kepada Metropolitan Life Insurance Company sebesar \$40 juta untuk membangun kapal-kapal baru. Sebagai siasat ia menggunakan sebuah perusahaan minyak sebagai mitra. Onassis akan mengangkut minyak mereka dan kontraknya akan tetap berlaku sampai habisnya batas waktu utang. Karena perusahaan minyak pada waktu itu sangat terandalkan, meminjam atas nama perusahaan itu sangat mudah. Dalam arti tertentu, badan keuangan meminjamkan uang kepada perusahaan minyak, bukan kepada Onassis. Onassis sering mengingat masa itu dengan berbangga diri. Dikatakannya bahwa perusahaan minyak yang kaya itu dalam hubungan dengan kapal-kapal Onassis adalah ibarat seorang penyewa dengan rumah yang dihuninya dengan membayar uang sewa. Kalau yang menyewa adalah Rockefeller, tidak menjadi soal apakah atapnya bocor atau bergenting emas. Kalau Rockefeller menyanggupi membayar uang sewanya, siapa saja bersedia memberikan pinjaman untuk mengurus rumah itu. Keadaan itu berlaku pula untuk kapal-kapal Onassis.

Prinsip ini sekarang lumrah sekali. Prinsip inilah dasar segala investasi pembangunan real-estate. Bila seorang meminjam uang untuk suatu bangunan bisnis, bank

sebenarnya meminjamkan uangnya kepada penyewa bangunan itu. Merekalah yang akan mengembalikan uangnya, terkecuali bangunan itu milik seorang penanam modal. Prinsip ini pada zaman Onassis tergolong revolusioner, dan keorisinal gagasan Onassis patut dipuji karena sebagian besar pemilik kapal Yunnai pada waktu itu berpegang pada prinsip: Mau dapat kapal, bayar uang kontan.

Walaupun ia seorang inovator sejauh ia tidak menggunakan metode-metode para pesaingnya, ia bukanlah penemu OPM, walaupun mungkin ia menyatakan begitu. Konsep ini lahir dari otak Daniel Ludwig, seorang usahawan Amerika yang kaya. Dia telah mulai menanamkan uang dalam kapal armadanya bahkan jauh lebih unggul daripada milik Onassis dan kemudian beralih ke usaha real estate. Sudah sejak tahun 1930-an Ludwig mengembangkan apa yang kelak menjadi praktek biasa di mana-mana. Gagasan itu muncul dalam benaknya setelah sebuah Bank menolak permintaannya untuk meminjam uang yang akan digunakannya untuk membeli kapal dan merombaknya menjadi kapal tangki. Onassis meninggal pada tanggal 15 Maret 1975, tapi dalam menjelang akhir hayatnya ia minta kepada salah satu akuntannya apakah ia dapat mengatakan besarnya keuntungan yang dimilikinya secara cepat dengan pembulatan ke angka sepuluh dolar.

