

Dg Bani, Mimpi Kuliahkan Anak dari Jual Semen Tonasa

Oleh: Arif Fuiddin Usman

Jurnalis Tribun Timur

SIANG itu, di penghujung September 2016, perairan di Selat Sulawesi tampak tenang. Sinar matahari mengguyur bumi tanpa penghalang sedikit pun. Membuat kulit dengan cepat berubah menjadi gelap kecoklatan.

Sebuah kapal kayu berukuran sedang dengan panjang sekira 18 meter dan lebar sekira 3 meter mulai mendekat di dermaga Pulau Kodingareng. Tak lama, suara mesin kapal menghilang lalu sang nakhoda melemparkan sauh.

Pelan tapi pasti, kapal pengangkut barang untuk kebutuhan warga di pulau yang masuk wilayah Kecamatan Ujung Tanah, Kota Makassar ini merapat. Tampak pula lima orang bergegas mendekat setelah kapal yang ditunggu itu terikat di tiang tambat.

Satu per satu isi kapal bernama Melati itu dikeluarkan. Ada beras yang dipanggul kuli angkut. Ada kardus-kardus mi instan, kardus gula, minyak goreng, dan lainnya. Tampak pula dipanggul kuli angkut sak-sak semen dan beragam jenis bahan bangunan.

Barang-barang yang keluar belakangan tersebut, tak lain pesanan dari seorang pria bernama Mustari Dg Bani. Lelaki kelahiran Pulau Kodingareng, Makassar, berusia 43 tahun lalu ini adalah pemilik Toko Bangunan Nur Asia. Toko bangunan ini bukan satu-satunya, tapi salah satu yang laris di Pulau Kodingareng.

Dengan mengenakan sarung dan baju koko, Dg Bani meminta antaran bahan bangunannya diangkut ke toko sederhana miliknya. Bahan dan alat-alat bangunan tersebut diangkut KM Melati dari wilayah Barombong, Kecamatan Tamalate, dekat Sungai Jeneberang.

Jarak Pulau Kodingareng dari daratan Kota Makassar sekira 18 km. Dapat ditempuh dengan perjalanan laut memakai kapal motor selama 60 menit. Anda memilih naik jasa angkut menuju pulau di Dermaga Kayu Bangkoa, Makassar. Juga bisa dari Pelabuhan Paotere dan pelabuhan rakyat di Sungai Jeneberang, Kelurahan Barombong.

Tiga Kali Belanja

Belanjaan bahan bangunan Dg Bani ternyata lumayan banyak. Bapak dua anak ini menyebut jika setiap bulannya, ia mampu dua hingga tiga kali belanja. Kali ini, antaran belanjanya mencapai nilai barang Rp8 juta. Apa saja macamnya? Mulai dari paku, bahan cat, atap seng, pipa paralon, hingga semen.

“Dalam sebulan, biasa 3 kali kapal pengangkut masuk ke pulau (Kodingareng). Belanjaan kali ini lumayan agak banyak, karena barang-barang di toko memang tinggal sedikit. Apalagi ini juga sudah masuk kemarau,” kata Dg Bani sambil membenahi lipatan sarungnya.

Ada yang menarik dari belanjaan bahan-bahan bangunan milik Mustari Dg Bali ini. Semen menjadi bahan yang selalu dipesannya melalui kapal pengangkut. Dan dari gudang penyimpanan berukuran 2x2 meter persegi, semen yang tersedia semuanya homogen, bermerek Semen Tonasa.

Ternyata, merek semen yang diproduksi di Biringere, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan (Pangkep) tersebut sudah tertanam di kepala suami Dg Tanning itu. Kenapa Dg Bani selalu menjual Semen Tonasa?

Ada cerita yang membuatnya tak bisa ke lain hati dalam menjual semen. Itu tak lain karena rata-rata pelanggan di pulau yang dihuni sekira 900-an kepala keluarga ini, setiap kali membeli bahan semen, selalu bertanya merek Tonasa. “Dulu memang kami juga jual merek lain. Itu supaya ada pilihan bagi pelanggan, tapi ternyata tidak laku dan tersimpan begitu saja di gudang penyimpanan. Bahkan ada yang sampai membatu. Tentu saya rugi kalau begitu,” jelasnya.

Sejak itu, ia selalu pesan semen merek Tonasa. Dan pilihannya itu tidak salah, karena dalam sebulan, ia biasa menjual hingga 300-an sak. “Biasa datang semen 3 kali sebulan dengan rata-rata 100-120 sak. Kadang kita bisa jual 300-an sak sebulan. Tapi tergantung juga cuaca, kalau musim hujan, agak berkurang,” lanjutnya.

Andalkan Toko

Kehidupan warga yang menetap di pulau, tentu tak akan sama dengan warga kebanyakan yang hidup di daratan. Sulitnya akses transportasi dan bahan pangan yang harus didatangkan

dari luar membuat harga barang tentu lebih mahal dibandingkan di daratan. Bahkan bisa dikatakan kehidupan pulau sebagai kehidupan yang keras dan menantang.

Hal itu pun tak dipungkiri oleh Dg Bani. Ia pun sebelum menjadi penjual bahan-bahan bangunan di wilayah kepulauan Spermonde itu, pekerjaan kesehariannya adalah melaut, menangkap ikan hingga ke laut dalam. Namun ia kemudian berubah haluan pada tahun 2006. Banting setir menjadi pedagang, disebutnya sebagai pilihan hidupnya setelah memiliki anak bernama Nur Asia –yang juga jadi nama tokonya.

“Sekarang saya mengandalkan toko ini. Sejak anak pertama mulai besar, saya tak tega meninggalkannya lama-lama. Dari hanya jual empat, lima macam jenis, sekarang toko jelek saya ini ada banyak macam jualan bahan bangunan,” ujarnya merendah.

Semen merek Tonasa, menjadi salah satu alasan dia fokus di toko bangunannya ini. Dari pengakuan Dg Bani, sejak pertama buka tahun 2006, merek inilah yang membuat usahanya berkembang. “Saya buka sejak 2006. Sejak anak masih kecil umur 7 tahun dan sekarang sudah SMA kelas 2. Pernah pakai (jual) semen lain, tapi juga kurang laku. Karena ini mi (merek) yang sudah ditahu orang,” jelasnya.

Soal distribusi semen dari daratan, Dg Bani menyebutkan jika ia terima di tempat. Memang sih, ada tambahan angkos transportasi dari Barombong ke Kodingareng. Lantas berapa dijual kepada pelanggan? Lulusan sekolah menengah pertama di pulau ini menyebut harga eceran Rp 65 ribu per sak. Atau jika ada yang mengambil dalam jumlah banyak, harga pun turun Rp 63 ribu.

“Kalau di kota harganya Rp54-56 ribu. Di Barombong juga Rp 56 ribu. Kapalnya yang bawa ke sini ada ongkosnya 10 ribu per sak. Memang lebih mahal, tapi itu juga wajar, karena ini di pulau,” bebrnya ditemani istri.

Lantas apa kelebihan Semen Tonasa dibandingkan merek lain? Dari cerita yang dibawa pelanggannya, sebut Dg Bani, Semen Tonasa jenis Pozzolon atau dikenal sebagai Semen Portland Pozzolan (PPC) memiliki kekuatan bagus untuk bangunan di daerah pantai. “Warga juga menyebut, semen ini cocok di lingkungan bergaram seperti di pulau. Apalagi

kebanyakan kalau membangun, masyarakat di sini biasa untuk penampungan air dan tembok,” jelasnya.

Untuk keuntungan, Dg Bani mengaku cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menyekolahkan anak. Ia pun bermimpi, anak tertuanya yang duduk di kelas 2 SMA, nantinya bakal tetap melanjutkan sekolah di jenjang pendidikan tinggi.

Bersama istri, Dg Bani optimistis bisa membiayai kuliah anaknya di Kota Makassar. “Meski tidak ada kerja lain, tidak juga melaut dan ini jadi penghasilan utama, kami yakin bisa anak-anak sampai kuliah,” harapnya. (*)