

kuss-indarto: Sumringahnya Bisnis Lukisan

<http://kuss-indarto.blogspot.com/2009/01/sumringahnya-bisnis-lukisan.html>

November 1, 2006

(Naskah ini diambil dari Majalah SWA, edisi Kamis, 13 November 2008. Foto di atas adalah karya Herman Lekstiwana, Tentang Hasrat (150x120 cm), 2008)

Oleh Yuyun Manopol, Hening Banirestu dan Gigin W. Utomo (Biro Yogyakarta)

BISNIS lukisan kian marak di Tanah Air. Banyak rumah lelang yang memburu lukisan langsung ke seniman secara *door-to-door*. Saking kerasnya, lukisan baru rampung sudah ditunggu pembelinya. Siapa pelukis termahal dan kolektor paling heboh saat ini?

Main *games* jadi bagian dari keseharian I Nyoman Masriadi belakangan ini. Maklum, pelukis asal Yogya ini sekarang menjadi OKB alias orang kaya baru. Sejak harga lukisannya menembus angka Rp 10 miliar dalam sebuah pameran tunggal di Singapura beberapa waktu lalu, namanya kian beken. Sayang, lukisan itu bukan miliknya lagi, melainkan seorang kolektor yang menjualnya kembali. Toh, dampaknya luar biasa. Setelah kejadian itu, ia berhasil menjual lukisannya yang berjudul *Aku Dapat* seharga Rp 1,8 miliar kepada pebisnis asal Semarang, Dedy Kusuma. Karena membuat lukisan tidak setiap hari, Nyoman punya waktu banyak, di antaranya untuk main *games*. "Kadang, kalau sudah main *games* bisa berlama-lama, hitungannya bukan jam, tapi hari. Ia bisa lupa dengan apa saja," kata Anna, sang istri, yang juga diamini pelukis berusia 35 tahun itu.

Kegiatan main *games* sebenarnya bukan tanpa alasan. Pria yang baru saja membeli rumah bergaya kubisme seharga Rp 5 miliar di Kota Gudeg itu mengungkapkan, saat ini makin banyak orang yang mencari karya lukisannya, bahkan antre. Hal ini memacunya untuk selektif dalam berkarya. Ayah dari Bangsa Ganisha (10 tahun) dan Pucuk Cemara (6 tahun) ini merasa perlu melakukan kontemplasi. Kalau sedang tidak mood, ia tidak ingin memaksa diri untuk melukis. Pada saat seperti itu, ia lebih suka bermain video *games*, sebuah fasilitas yang sudah tersedia lengkap di rumahnya.

Berdasarkan pengamatan Kuss Indarto, Nyoman merupakan seniman yang fenomenal. Ia melesat dalam tempo yang terbilang singkat. Dalam dua tahun ini, harga lukisannya melesat bak meteor. Karya yang dinilai lebih dinamis dan memiliki karakter ini banyak dinanti para kolektor, baik di dalam maupun luar negeri. Yang jelas, karya-karya Nyoman berbeda dari karya seniman Bali pada umumnya yang bergaya abstrak ekspresionisme. Akibatnya, ada yang menunggu lukisannya hingga tiga tahun. "Nyoman memilih gaya kubisme, ia meninggalkan pola yang selama ini dianut kawan-kawannya sesama seniman Bali," ujarnya.

Tak hanya Nyoman yang menikmati harga lukisan yang melambung di Tanah Air. Vivi Yip, wanita yang bekerja di South East Asia Painting Department Sotheby's dan memimpin Acting Representative Office Sotheby's di Indonesia, mengungkapkan, karya Putu Sutawidjaja laku seharga Rp 500 juta dalam sebuah *event* yang diselenggarakan oleh Sotheby's.

Sebagai gambaran, pada lelang musim gugur Christie's akhir tahun ini menampilkan karya-karya terbaiknya. Rencananya, karya-karya ini tidak hanya ditampilkan di kawasan Asia, tetapi juga seluruh dunia, termasuk Abu Dhabi, Bangkok, Beijing, Genewa, Jakarta, Moskow, New York, Seoul, Shanghai, Singapura, Taipei dan Tokyo. Contohnya, I Nyoman Masriadi dengan karyanya *Soccer* diperkirakan harganya berkisar US\$ 44.900-64.100. Lalu, Handiwirmawan Sahputra dengan karyanya *Seri Kertas Lipat II* yang dihargai US\$ 25.600-35.900. Sementara Hendra Gunawan (almarhum) dengan karyanya *Flower Vendors* diperkirakan harganya US\$ 25.600-35.900.

Harga tersebut terlihat bersaing ketat dengan produk lukisan asal Cina. Sebutlah, Xin Haizhou

dengan karyanya yang berjudul Raving Goldfish Meeting diperkirakan berharga US\$ 25.600-32.100. Lalu, bandingkan pula dengan Kuo Wei Guo dengan karyanya yang berjudul Sofa's Codeword yang bertengger di angka US\$ 20.500-30.800. Adapun Pan Dehai memiliki karya yang berjudul The Laborer No 15 bernilai Rp 38.500-51.300.

Vivi menjelaskan, saat ini di kancah bisnis lukisan di Tanah Air, ada sebutan bagi sejumlah pelukis berharga mahal dari grup modern art. Namanya, Grup Jendela. Mereka adalah I Nyoman Masriadi, Yunisar, Alfie, Yusra, dan Agus Suwage. Mereka disebut sebagai *Big Boys* dengan *a lot of zero number*. Artinya, karyanya berharga miliaran. Selain mereka, ada nama lain seperti Rudi Manthovani, Handi Firman, Jumaldi Alfi, Rudi Kustarto, Heridono, Budi Kustarto, dan Samsul Arifin. Mereka umumnya pelukis jebolan perguruan tinggi dari Institut Seni Indonesia (ISI) Yogya. "Hanya Agus Suwage yang alumni ITB," ujar Kuss Indarto, pengamat bisnis lukisan asal Yogya.

Vivi menjelaskan, boom seni rupa sudah terjadi sejak 1999 di Indonesia. Ketika itu Indonesia mengalami krisis moneter, akhirnya orang mencari alternatif investasi yang lain, maka diliriklah karya seni rupa. Namun, menurut Vivi, fenomena ini makin meningkat sejak 2001/2003. Dan, yang paling banyak terkena dampak yang fantastis ini adalah grup modern art. Sementara seni kontemporer sendiri naik daun mulai tahun 2007. Dan hal ini dimulai dengan terjualnya karya Putu Sutawidjaja seharga setengah miliar rupiah tadi. "Dia pelukis pertama yang mencapai harga itu," ujar pemilik Vivi Yip Art Room ini. Sejak itu, harga lukisan Indonesia mengalami lonjakan tinggi.

"Harga bisa tinggi, jika *demand* dan *supply*-nya tidak seimbang, hukum ekonomilah. Tapi setahu saya, memang ada pihak yang membuat agar *demand* dan *supply*-nya tidak seimbang. Istilahnya digoreng, diciptakan," ujar Vivi. Namun, harga karya seni yang tinggi karena proses natural dengan yang prosesnya diciptakan sangat berbeda. Yang diciptakan, ia yakin tak akan bertahan lama. Harga natural tercipta karena *demand*-nya banyak dan harga memang terjadi di situ. Toh, "Seni akan selalu punya tempat. Seniman yang baik selalu punya tempat di hati kolektornya. Kolektor yang benar akan melihat kualitas, bukan hanya dilihat nilai uangnya," papar Vivi.

Menurut Kuss, saat ini dunia seni lukis memang dikuasai pelukis-pelukis muda. Mereka dianggap lebih dinamis dan bisa memenuhi selera para penikmat seni lukis. Munculnya sederet nama pelukis top tersebut, lanjut Kuss, tidak lepas dari peran pengelola galeri yang bekerja keras untuk bisa memasarkan karya mereka. Dan agaknya, untuk menggapai sukses, bagi seorang pelukis, bekerja sama dengan pengelola galeri, menjadi syarat wajib.

Berdasarkan pengamatan Kuss, pola kerja sama tersebut biasanya berdasarkan bagi hasil. Berapa pun harga lukisan terjual, akan dibagi dua antara pelukis dan pihak galeri. Besarnya persentase tergantung pada kesepakatan di antara mereka. Yang lazim, persentasenya 50:50 atau 40:60 dari harga jual riil lukisan. Sebagai gambaran, sebuah lukisan yang laku Rp 100 juta, dibagi dua Rp 50 juta untuk pelukis dan Rp 50 juta sisanya untuk pengelola galeri. "Selama ini, kami sepakat untuk berbagi 50:50 dengan Pak Jasdip," kata Nyoman.

Berbicara tentang persentase, Vivi yang terhitung baru mendirikan galeri ini memiliki komposisi bagi hasil galeri 40% dan 60% bagi pelukisnya. "Bagi saya, yang terpenting saya suka dulu dan saya harus yakin dengan perupanya," ujar lulusan Desain Grafis Universitas Trisakti, Jakarta ini. Pengalamannya selama 10 tahun di Sotheby's banyak digunakan untuk mengembangkan galerinya, seperti networking klien.

Menurut Nyoman, wajarlah pihak galeri mendapat bagian sebesar itu, karena perannya memang sedemikian besar untuk membesarkan seorang pelukis. Pihak galerilah yang mengeluarkan semua biaya untuk pameran ataupun promosi lainnya, termasuk membayar kurator agar lukisan laku terjual.

Pernyataan Nyoman bukan basa-basi. Ia merujuk pengalaman hidupnya. Ia mulai menawarkan produknya sendiri ke pasaran sudah lama. Bahkan, ia sempat pindah ke Bali dan memproduksi lukisan potret penari legong untuk cenderamata dan dijual di Pasar Kintamani. Tahun 1998, ia mencoba membuat lukisan serius, tapi tak satu pun pemilik galeri di Bali yang mau menerimanya

karena dianggap murahan. Akhir 1998, ia balik ke Yogya dan tinggal di rumah kontrakan yang sederhana di kawasan Sonosewu, Bantul. Kenangan yang tak terlupakan setelah balik ke Kota Gudeg itu, sebuah karyanya terjual dengan harga Rp 1,5 juta oleh Siswanto, kolektor lukisan yang juga bos Mirota.

Nama Nyoman mulai menanjak setelah ada pihak lain yang mengajaknya kerja sama. Tahun 2000-2003, ia sempat bekerja sama dengan seorang pedagang lukisan bernama Eddy Djoen. Setelah lepas dengan Eddy Djoen, ia digandeng Edwin Gallery yang berakhir tahun 2006. Selama dua tahun terakhir, Nyoman direngkuh Jasdip, pengelola Gajah Gallery dari Singapura yang ternyata bekerja sama dengan seniman lain dari Yogya, Yunizar. Sejak itu, Nyoman mengalami lompatan luar biasa. Namanya mulai berkibar di luar negeri. Jasdip memang tidak tanggung-tanggung mempromosikan Nyoman Masriadi, baik dengan melakukan pameran di berbagai negara maupun promosi lewat media luar negeri. "Pak Jasdip benar-benar kerja keras untuk membesarkan saya," ujarnya.

Toh, Vivi berpendapat, hanya sedikit galeri yang mau mempromosikan para pelukisnya. "Galeri itu bukan hanya wadah jualan barang-barang seni, tapi juga harusnya mempromosikan karya yang disimpannya, yang menjadi representasinya," ujar wanita yang pernah bekerja di bidang kehumasan ini. Oleh karena itu, ia berpendapat rumah lelang di Indonesia – terutama rumah lelang internasional – sangat membantu terkereknya harga karya lukisan. Menurutnya, dari 10 galeri, hanya satu yang mau melakukan promosi, selebihnya hanya tempat jualan ataupun transaksi.

Peran rumah lelang ini dikritik Kuss. Menurutnya, belakangan ini sistem pemasaran lukisan di Indonesia rusak. Hal ini terjadi karena sudah tidak mengikuti mekanisme pasar. Seharusnya karya lukis dijual lewat galeri, tapi kenyataannya sekarang justru banyak rumah lelang yang memburu lukisan langsung ke seniman secara *door-to-door*. "Sebenarnya ada aturan bahwa sebuah karya lukis baru bisa dijual setelah lima tahun, tapi kenyataannya baru rampung dilukis sudah ditunggu pembeli dari rumah lelang," ujar Kuss.

Dari pengamatan Kuss, selama ini pelukis yang berkembang pesat rata-rata merupakan pelukis yang menjalin kerja sama dengan galeri yang punya koneksi di dalam dan luar negeri. Mereka antara lain, Budi Kustaro yang dikontrak Sokka Art Spice Taiwan. Ada tiga seniman lagi, Putu Sutawidjaja, Eko Nugroho dan Handi Firman yang dimanajementi Willy Valentine Arts Space milik Willy Valentine di Kuala Lumpur dan Singapura.

Adapun nama-nama galeri besar di Indonesia yang menjalin kerja sama dengan galeri di luar negeri adalah Nadi Gallery (milik Biantoro), Vannesa (milik Vannesa), Canna Gallery (Sutomo), Langgeng Gallery-Magelang, Edwin Gallery, Mon Décor (Martha Gunawan), Linda (Linda Ma) yang banyak pameran di Cina, dan ARK (Ronald Akili bekerja sama dengan Jansen Gunawan).

Fenomena di Indonesia ini tak bisa dihindari. Dalam pandangan Kuss, di era sekarang, area perdagangan karya seni lukis tidak lagi mengenal batas wilayah negara. Kini *event-event* pameran dan lelang karya pelukis asing sering digelar di dalam negeri. Sementara itu, tidak sedikit pula seniman dalam negeri yang mengadakan pameran ke luar negeri. Sehingga, terjadilah persaingan bebas antara seniman, baik di dalam maupun luar negeri. Ini tentu menjadi tantangan tersendiri bagi para seniman di dalam negeri, bukan hanya dalam upaya meningkatkan kualitas karya seninya, melainkan juga profesionalitas dalam manajemen penjualan. Apalagi, para kolektor kini bebas menentukan pilihan untuk mengoleksi karya lukis yang dikehendaki. Mereka memilih karya dari kualitas, bukan dari asal negara pelukisnya. "Sekarang ini, banyak kolektor dalam negeri yang menyimpan karya pelukis asing," ujar alumni ISI Yogya itu.

Gairah bisnis lukisan di Indonesia, seperti diungkapkan Kuss, ternyata tidak lepas dari *boom* bisnis lukisan di Cina. Menurut Kuss, sejak beberapa tahun terakhir, banyak orang kaya baru di Cina yang hobi menjadi kolektor lukisan. Ini didorong kebijakan pemerintah yang mendirikan ribuan museum seni di berbagai kota di Negeri Tirai Bambu itu.

Hal ini diamini Vivi. Ia melihat, karya kontemporer Indonesia kecipratan dari Cina. Karena itulah,

jika strukturnya tidak kuat, dikhawatirkan pelukisnya yang akan menjadi korban. Apalagi jika para perupa itu tidak dikelola oleh siapa pun dan tidak diwakili oleh galeri.

Walaupun pasar di luar negeri bergairah, di Indonesia sendiri dianggap lahan yang cukup subur untuk pasar lukisan, karena memang banyak kolektor top yang siap menampung karya lukisan terbaik. Kolektor yang cukup dikenal antara lain Haryanto Adikoesoemo, Fransiscus Affandi, Rudy Akili, Philip Augier, Fauzi Bowo, Ciputra, Tossin Himawan, Sutanto Joso, Eddy Katimansyah, Cahyadi Kumala, Dedy Kusuma, Oei Hong Djien, Helmut & Henny Paasch, Alexandra Prasetio, James Riady, Sunarjo Sampurna, Budi Setiadharna, Poppy H. Setiawan, Ismail Sofyan, Inka Utan, dan Yusuf Wanandi. "Saat ini, Hong Djien merupakan kolektor terbesar karena menyimpan tiga ribu lukisan di museum pribadinya," ujar Kuss. Membuat musem pribadi, tambahannya, menjadi tren beberapa kolektor. Selain Oei Hong Djien, ada nama Rudy Akili, bos Smiling Tour, yang juga memiliki museum pribadi.

Vivi menuturkan, karya Indonesia di Asia berada di posisi keempat setelah Cina, Jepang dan Korea. Indonesia memiliki banyak talenta, terutama dibanding negara di Asia Tenggara. Dijelaskan Vivi, Sotheby's membangun seni rupa kontemporer mulai dari Indonesia. Alasannya, perupa Indonesia secara kualitas sudah jadi. Galeri-galeri di Indonesia dinilai aktif dibanding negara tetangga lainnya. Ketika Sotheby's mencoba section karya kontemporer, Vivi yang kala itu bertanggung jawab atas proyek tersebut, tidak kesulitan mencari perupa-perupa yang akan mendukung hajat Sotheby's. Ketika itu ia memulai dengan 15 perupa asal Indonesia seperti Nasirun, Agus Suwage, Rudi Manthovani dan Yunisar. "Kami melihat waktu itu, suplai karya seni rupa masih kurang. Dalam arti jika melihat karya Sudjojono, Affandi, Hendra dan nama besar lain, terbatas karyanya dan sudah tiada. Sedangkan kolektor makin banyak, tapi karyanya terbatas," tutur Vivi.

Fenomena lukisan *booming* di Indonesia tak luput dari pengamatan Taufik Razen, pengamat perkembangan seni rupa di Indonesia sekaligus kurator dan budayawan. "Sekarang, tiba-tiba seni atau industri kreatif dijadikan ukuran dalam masyarakat yang sangat masif ini," ungkap Taufik. Hal ini terjadi karena ia melihat karya seni rupa bisa menjembatani dua hal, diakui banyak orang (artinya orang tahu atau menyaksikan harga suatu karya seni mahal) dan menjadi simbol nilai pertukaran kekayaan. Taufik mengatakan, mereka yang overlikuiditas meletakkan kekayaannya di seni rupa. Pasalnya, seni rupa bendanya ada, seninya bisa dilihat, bisa bertahan lama dan bisa dijadikan spekulasi.