

## GALERI: PENDUKUNG, PENYEBAR, JUGA PASAR

Oleh: Bambang Bujono

PEMANDANGAN ini umum terlihat di sejumlah galeri seni rupa di Ubud, Bali. Di sebuah ruangan tergantung karya Srihadi Soedarsono, salah satu pelukis terkemuka Indonesia, penari Bali. Karya itu tak bisa dikatakan karya yang buruk. Lalu disampingnya, karya Widayat, juga salah seorang pelukis yang sudah punya merek, dan juga karya itu termasuk karya Widayat yang baik. Tapi disampingnya lagi, sebuah lukisan penari Bali dari seorang pelukis yang belum ternama, dan lukisan ini pun tak meyakinkan: anatomi yang tidak pas, dan bukan terasa sebagai kesengajaan.

Lalu cobalah melihat galeri seni rupa di Jakarta. Di sebuah ruang diselenggarakan satu pameran karya-karya angkatan muda yang patut diperhatikan dalam dunia seni rupa Indonesia. Ini merupakan upaya galeri ini yang patut dipuji. Tapi masuklah ke ruang sebelahnya, tempat kartu bergambar dan buku-buku seni rupa (luar negeri) dijual, tampak lukisan bunga, lukisan figur gadis duduk dengan warna latar biru langit, dua karya yang bisa ditemukan di banyak toko souvenir di kawasan Kemang, Jakarta Selatan, atau di toko-toko lukisan di Ubud.

Jadi apa sebenarnya yang ditawarkan oleh berbagai galeri di Ubud dan Jakarta, yang bermunculan sejak pertengahan 1980-an? Seorang Belanda yang mengaku sebagai *art dealer* dan punya hubungan dengan sebuah galeri di London yang buka cabang di Singapura, yang sedang mencari lukisan di Ubud, November 1993 lalu, menjawab spontan: “Campur baur.”

Melihat foto-foto karya-karya yang akan dipamerkannya di Singapura, si Belanda itu menurut hemat saya bukan seorang pedagang seni bermutu. Tapi komentarnya tentang galeri di Ubud tak bisa dikatakan keliru. Dan sebenarnya saja para pemilik galeri di Ubud, yang umumnya juga sekaligus bertindak sebagai kurator galerinya, secara tak langsung mengakui bahwa mereka harus juga menjual karya-karya yang laku, di samping memilih lukisan yang mereka senangi.

Agung Rai misalnya, salah satu pemilik galeri di Ubud yang sukses secara komersial. Selain ia fasih berbicara tentang *taksu* (bobot atau kedalaman) dan karakter lukisan yang ia pegang sebagai kriteria ketika memilih koleksinya, ia pun terus terang membeli pula lukisan-lukisan untuk “souvenir.” Maksudnya, pengalamannya sebagai penjual lukisan keliling di pusat-pusat wisata di Bali, sebelum ia mendirikan galeri tahun 1978, menjadikan lelaki kelahiran Peliatan tahun 1955 ini mengerti lukisan seperti apa yang digemari turis pada umumnya. Lukisan-lukisan inilah yang disebutnya sebagai lukisan “souvenir” itu. Ketika ia membeli lukisan jenis ini untuk dijual lagi, ia tak memperhitungkan *taksu*, dan tak ambil pusing apakah ia senang atau tidak pada lukisan itu.

Juga Suteja Neka, pemilik Galeri Neka dan Museum Neka, salah seorang penerima Hadiah Seni dari Departemen P & K tahun 1993. Selain membeli lukisan yang “memiliki estetika yang tinggi,” ia pun menawarkan lukisan “untuk dekorasi dan cendera mata.” Juga Rudana, bekas pemandu wisata yang beralih

profesi menjadi galeriwan, membedakan antara lukisan “yang layak menghuni galeri dan yang bisa diterima secara umum.”

Pun Billiantana Firmansyah, pemilik Galeri Hidayat di Bandung. Ia tahu sebagian pengunjung galerinya mencari “yang manis-manis, yang dekoratif.” Meskipun, ia juga mengoleksi lukisan Srihadi dari tahun 1962 yang nonfiguratif. Bahkan Galeri Hidayat akhir tahun 1992 menyponsori pameran Instalasi 5 dari lima perupa Bandung yang menyetengahkan karya instalasi, kecenderungan mutakhir karya seni rupa Indonesia (pameran ini, awal Februari 1993, digelar di Museum Neka, Ubud). Apa kata Bill? Ia paling puas dengan pameran Instalasi 5: meski tak laku, tapi pengunjungnya terbanyak di antara pameran-pameran yang pernah disponsornya.

Khusus di galeri-galeri di Ubud, untuk melihat mana karya yang “berestetika tinggi,” dan mana yang sekadar “untuk cendera mata” menurut anggapan pemilik galerinya, tak sulit. Biasanya karya-karya yang dipajang di ruang depan adalah karya yang dianggap sebagai cendera mata. Kebanyakan karya-karya yang ditaruh di sini adalah lukisan-lukisan bergaya Bali tradisional dan pelukisnya belum punya nama.

Lalu di ruang belakang, dalam jumlah yang lebih sedikit, adalah karya-karya pilihan pemilik galeri. Secara sepintas, karya-karya itu memang yang oleh para pengamat seni rupa dianggap karya yang bukan pasaran. Tapi dalam kelompok koleksi pribadi ini pun, seperti sudah disinggung di awal tulisan ini, ada saja dua atau tiga karya yang keberadaannya terasa tidak klop dengan umumnya karya yang dipajang di situ.

Yang menarik, di samping galeri, para galeriwan yang sukses lalu mendirikan museum. Di situlah karya-karya yang benar-benar ia sukai, yang “berestetika tinggi,” dipajangnya secara permanen. Agung Rai dan Rudana menjelang akhir tahun 1993 sudah menyelesaikan tahap akhir museumnya. Yang sudah mendahului membangun museum, seperti sudah disinggung, adalah Suteja Neka. Juli 1982 Museum Neka diresmikan. Neka jugalah pendiri galeri pertama di Ubud, di tahun 1966, yang dikelola secara aktif, ketika di daerah turis ini baru berdiri beberapa galeri kecil.

Tapi kenapa museum? Neka, yang khusus memperuntukkan satu ruang dalam museumnya untuk memajang karya-karya Nyoman Lempad, menganggap itu sebagai sumbangannya pada masyarakat. “Lukisan yang sudah dibeli kolektor, apalagi kolektor luar negeri, sulit kita bisa melihatnya lagi,” katanya. Karena itu perlu sebuah museum yang memajang karya secara permanen, agar masyarakat bisa sewaktu-waktu mengunjunginya. Juga, kata bekas guru sekolah menengah ini, yang di tahun 1960-an mengundurkan diri untuk sepenuhnya mengelola galerinya, museum merupakan “sarana memajukan apresiasi seni masyarakat.”

Agung Rai, bahkan tak cuma merencanakan sebuah museum. Di tanah seluas tiga hektar, ia mendirikan sebuah pusat kesenian, lengkap dengan wisma seni, rumah makan, dan sanggar-sanggar untuk berkarya seniman siapa saja, dari luar maupun dalam negeri. Cita-citanya, kompleks itu bisa merangsang adanya “pertukaran budaya” yang melahirkan karya-karya baru. Ia tampaknya ingin melihat yang terjadi di masa Rudolf Bonnet dan Walter

Spies hidup di Bali. Bukan saja karya kedua pelukis dari Belanda dan Jerman itu kemudian berubah, terpengaruh lukisan Bali tradisional, tapi beberapa pelukis Bali pun berubah karena terpengaruh keduanya.

Bisa disimpulkan, sebagian orang-orang yang berkecimpung dalam perdagangan karya seni rupa sebenarnya tak hanya berdagang. Dalam diri mereka pun ada semacam sensitivitas atau *feeling* untuk melihat karya-karya dari jenis yang bukan pasaran. Mereka mengelola galeri dengan kombinasi antara uang dan karya bermutu. Mereka tertarik-tarik antara dua ukuran: pasar dan kesenian.

Apa boleh buat, bila yang berkembang kemudian lebih pada yang pasar itu. Dalam hal ini selera publik, atau tepatnya pembeli karya seni rupa, yang banyak berpengaruh. Sebuah lukisan yang dibeli dengan harga Rp 10 juta jelas lebih kongkret dibandingkan sebuah karya yang dipuji-puji para kritikus seni rupa tapi tidak laku bagi sebagian besar galeri seni rupa di Indonesia kini.

Tapi dari galeri-galeri itu jugalah sebagian denyut nadi dunia seni rupa kita dipompakan. Meski persentasenya kecil, galeri-galeri itu juga membeli Sudjojono, Rusli, Affandi, Mochtar Apin, Fadjar Sidik, Srihadi, bahkan sampai Krisna Murti, Heri Dono, Faizal, dan Eddie Hara. Empat nama tersebut belakangan adalah sebagian dari para perupa muda Indonesia kini yang membentuk kecenderungan mutakhir seni rupa kita. Memang, karya-karya mereka tak saya temukan di Ubud, melainkan di galeri di Jakarta, Yogya, dan Bandung.

Tapi tentu saja Anda boleh bertanya. Berapakah sumbangan galeri-galeri itu untuk Rusli atau Krisna Murti, misalnya? Bukankah seandainya galeri-galeri itu tak ada pun kreativitas para perupa muda kita, yang sebagian sudah disebutkan tadi, jalan terus? Lalu, apakah museum kepunyaan pemilik galeri sebenarnya bukan untuk menunjang bisnis mereka? Dengan memiliki museum, yang relatif menyimpan karya-karya bermutu, bisa menaikkan gengsi pemilik galeri (dan galerinya), dan menambah kepercayaan para pembeli. Ditambah dengan nilai koleksi museumnya yang gado-gado itu, bila dihitung, keuntungan pemilik galeri dibandingkan dengan jasanya terhadap dunia seni rupa kita tidak imbang.

Taruhlah itu benar. Tapi juga benar bahwa tak banyak perupa kita yang berani bersikap seperti Ida Bagus Made, pelukis Bali yang lahir di tahun 1915, yang selalu "jual mahal," yang tak mudah melepaskan karyanya dengan tawaran berapa pun bila ia tak yakin bahwa pembelinya tak akan mengkomersilkan karyanya. Satu-dua karya Ida Bagus Made di beberapa galeri di Ubud, konon terpajang di situ lewat tangan ketiga. Baik Neka, Agung Rai, atau yang lain, mengakui mereka tak bisa datang ke rumah Ida Bagus Made, memilih beberapa lukisan, lalu membayarnya. Kemungkinan besar sekali sang pelukis, yang tentu saja tahu siapa kedua orang itu (Ida Bagus Made juga tinggal di Ubud), akan menolaknya.

Soal museum yang dimiliki oleh pemilik galeri, hipotesa itu bisa saja benar. Tapi melihat sarana penunjang seni rupa kita kini yang belum juga terbentuk, setidaknya belum lengkap terbentuk (museum, media, kritikus, pusat-pusat kesenian), betapapun kecil sumbangan galeri-galeri itu lebih baik dimanfaatkan daripada disingkiri.

Karena itu saya lebih suka melihat dunia galeri di Indonesia kini dari kesempatan yang bisa diberikan dan peluang yang bisa dimanfaatkan oleh para perupa dan pengamat seni rupa yang serius. Bagaimanapun galeri-galeri itu, dengan koleksinya yang gado-gado itu, memperbanyak kemungkinan mempertemukan karya-karya perupa kita yang kreatif dengan masyarakat. Lebih-lebih galeri yang kemudian memiliki museum pula.

Memang, munculnya galeri-galeri di tahun 1980-an, langsung berkaitan dengan perkembangan ekonomi dan munculnya minat masyarakat membeli karya seni rupa, terutama lukisan. Tapi tetap saja ada pendorong lain yang bukan sekadar ingin memanfaatkan kesempatan.

Di Bali, merupakan daerah wisata sejak lama, lahirnya galeri mestinya terutama karena turis. Di Jakarta, biasanya pemilik galeri memang seorang kolektor lukisan. Galeri Hadiprana di kawasan Kebayoran Baru misalnya, yang berdiri tahun 1962 (dengan nama Galeri Prasta Pandawa), didirikan oleh Hadiprana suami-istri, yang memang sebelumnya suka membeli lukisan. Juga Galeri Santi, di kawasan Kemang, didirikan oleh kolektor kawasan, Yoseph Suleman. Bekas pemilik usaha perkapalan ini, mengoleksi lukisan dan patung sejak sebelum Orde Baru lahir. Ketika ia membuka galerinya, pertama-tama menyewa tempat di kompleks pertokoan Duta Merlin di kawasan Harmoni, Jakarta Pusat, ia memiliki lebih dari 600 lukisan karya pelukis ternama kita: Affandi, Hendra, Sudjojono, Zaini, Srihadi dan banyak lagi. Sebagian kini masih disimpannya, sebagian sudah berada di tangan orang lain.

Dalam hal Joseph Suleman ada sejarah yang menyedihkan, yang juga ikut menjadi faktor yang mendorongnya mendirikan galeri. Di masa ketika ia masih aktif dalam usahanya, ia bolak-balik ke luar negeri. Koleksinya, ia titipkan pada saudara-saudaranya. Karena tak mungkin semuanya digantung di tembok, 70-an lukisan Hendra digulung dan dimasukkan dalam jambangan porselen, ditaruh di gudang. Lukisan ini, Saudara, kemudian ketahuan rusak berat dimakan rayap. Maka salah satu fungsi galerinya adalah memajang koleksinya agar terpelihara. “Mempunyai koleksi lukisan itu mahal penyimpanannya,” katanya.

Galeri Hidayat di Bandung, berdiri baru tahun 1990, pemiliknya seorang yang memang bersentuhan dengan dunia seni rupa: Billiantana Firmansyah seorang arsitek yang juga menjadi agen cat minyak Windsor. Sebagai arsitek ia tahu, munculnya perumahan-perumahan dan hotel-hotel serta perkantoran membuka peluang perdagangan karya seni rupa. Sebagai penjual cat minyak ia banyak berhubungan dengan pelukis.

Juga Galeri Siswanto di Yogyakarta, milik pendiri pasar swalayan Mirota, lahir karena Siswanto suka membeli lukisan.

Adakah dengan demikian, bila nanti ekonomi Indonesia surut, galeri-galeri itu akan berubah atau diubah menjadi usaha lain yang lebih menguntungkan, atau ditutup saja? Pemilik galeri Santi dengan yakin mengangguk. “Sebab lukisan itu bukan kebutuhan primer,” kata Suleman. Lalu ia bercerita, di masa ekonomi buruk di tahun 1950-an dan awal 1960-an, ia tak melihat orang Indonesia membeli lukisan, kecuali Bung Karno, presiden RI pertama. Karena itu tanpa kecintaan pada lukisan, dan memiliki uang, mustahil orang beli karya seni rupa, ceritanya.

Jadi, tidakkah galeri-galeri itu akan hilang tanpa meninggalkan bekas?

Edwin Raharjo, pendiri Galeri Edwin di Jakarta optimistis. Ia yang datang dari dunia fotografi ini percaya, dengan pengelolaan yang baik, sebuah galeri akan bertahan dalam musim apa pun. Tanpa pengelolaan itu, katanya, galeri tak akan hidup lama. “Galeri yang hanya mengikuti pasar akan mati pelan-pelan.”

Edwin mensinyalir, di tahun 1993, sekitar enam tahun setelah boom lukisan, “sudah banyak galeri yang ngos-ngosan.” Maksudnya, pemiliknya mulai berpikir-pikir mengubah usahanya atau menambah dagangan yang bukan lagi lukisan atau patung. Padahal, katanya pula, seburuk-buruk ekonomi Indonesia, akan ada saja orang berduit dan punya kesempatan membeli lukisan. Ia yakin, boom lukisan bukannya tanpa bekas di masa mendatang. Orang yang sudah merasa “untung”nya punya lukisan akan berusaha membeli lagi. Dan dalam keluarga pembeli lukisan, meski bukan kolektor serius, terbuka kemungkinan anak mereka akan terpengaruh untuk mencintai lukisan –peluang untuk menjadi pembeli lukisan.

Soal galeri yang kemudian mencampur usahanya dengan bisnis lain, sebenarnya sudah terjadi. Di tahun 1969, tujuh tahun setelah berdiri, Galeri Hadiprana di Jakarta itu mulai mengubah sebagian ruangnya menjadi butik dan penjualan batik. “Dagang lukisan belum bisa dijadikan mata pencaharian,” kata Nyonya Hadiprana, di tahun 1979 (lihat majalah TEMPO, 17 Februari 1979). Dan ketika boom lukisan terjadi, pertengahan 1980-an, menurut penjaga Galeri Hadiprana, memang penjualan lebih terasa, tapi tetap tak bisa mengontrol kembali galeri ini.

Dan di tahun 1993, sekitar enam tahun setelah awal boom lukisan, Galeri Braga di Bandung mulai merasakan beratnya berdagang lukisan. Menurut Nyonya Maya Budi Raharjo, pengurus Galeri Braga ini, tahun 1993 ia hanya bisa menjual lukisan paling tinggi seharga Rp 3,5 juta. Padahal, di awal berdirinya Galeri Braga mampu menjual lukisan sampai seharga Rp 30 juta. “Untung masih ada sisa keuntungan ketika boom lukisan, jadi kami masih bertahan,” tuturnya.

Sulit ditolak, bahwa jual-beli lukisan pun mengikuti hukum dagang. Masalahnya, harga lukisan tak ditentukan oleh kalkulasi ongkos yang telah dikeluarkan oleh pembikinya, kemudian harga jualnya merupakan jumlah harga itu ditambah sekian persen sebagai keuntungan. Harga lukisan lebih ditentukan oleh nama pelukisnya, kadar kesukaan pembeli, dan kepintaran promosi penjualnya.

Karena itu pada prinsipnya sebuah galeri tak akan ambil peduli dengan nama-nama baru yang belum terkenal. Mencari bakat baru bukanlah urusan galeri, begitulah ekstimnya. Jika ada saja galeri yang berani membuka pameran tunggal, atau berdua misalnya, dari perupa yang belum punya nama, galeri ini ambil risiko besar. Galeri Duta di Jakarta, berdiri tahun 1986, mengambil risiko itu. Di sini pernah dipamerkan karya-karya Heri Dono, juga Faizal, dan Ahmad Sopandi. Ketiganya tergolong perupa muda, yang karyanya susah terjual, terutama Heri Dono.

Selain itu ada faktor yang mungkin tak terjadi di Amerika dan Eropa, yang berkaitan dengan hubungan antara galeri dan perupanya. Di Indonesia belum ada etik yang mengikat antara galeri dan pelukis. Karena itu banyak

galeri enggan mempromosikan orang baru. Jika tak sukses, itu risiko dagang. Tapi jika sukses, tak ada jaminan bahwa si perupa akan tetap menjual karya lewat galeri tersebut untuk balas jasa. Jika kemudian galeri lain memamerkan karyanya, tanpa harus mengeluarkan biaya lagi karena perupa tersebut sudah dikenal masyarakat, galeri yang mengorbitkannya silahkan gigit jari saja.

Tak enak lagi bila perupanya sendiri itu yang kemudian membuka pintu bagi pembeli di studionya. Dan bila ini terjadi, biasanya harganya lebih murah daripada harga galeri.

Itu sebabnya Edwin Raharjo enggan menyelenggarakan pameran perupa yang sama sekali belum pernah muncul. Ia tak mau berurusan dengan “melahirkan perupa baru.” Benar, Galeri Edwin pun kadangkala memamerkan karya perupa muda, tapi setidaknya yang sudah pernah pameran dan dipublikasikan media.

Karena itu bisa dikatakan galeri-galeri di Indonesia belum ada yang khas. Bahkan untuk memajang karya yang bukan lukisan, pun semangatnya tipis. Carilah karya grafis di galeri-galeri Jakarta, agak susah. Sejauh ini, karya dua dimensi selain lukisan yang pernah dipamerkan dengan serius adalah karya litografi atau cetak batu, di Oets Galeri di Jakarta. Karya yang ditampilkan adalah karya maestro besar dunia yang nyentrik: Salvador Dali.

Dengan semangat yang lebih kurang berat ke dagangnya itu, bisa dimaklumi bila galeri-galeri, baik di Ubud maupun Jakarta, dikelola sendiri oleh pemiliknya. Bila ada galeri berkonsultasi, atau minta tolong seorang pengamat atau kritikus seni rupa, biasanya hubungan ini cuma insidental. Misalnya saja Galeri Andi menyelenggarakan pameran tunggal Jeihan, mengundang Jim Supangkat untuk ikut memilih karya-karyanya, dan menuliskan sebuah artikel untuk katalogus tentang pelukisnya.

Bisa disimpulkan bahwa kebijakan galeri-galeri ditentukan oleh pendirinya sendiri. Maka bisa diharapkan, jika toh ada pameran-pameran yang mencerminkan kecenderungan baru seni rupa kita di sebuah galeri (pameran Instalasi 5 seperti yang sudah disebutkan, atau pameran patung dari para pematung yang belum dikenal benar) rasanya kebetulan saja, bukan merupakan program yang integral dari galeri tersebut.

Peningkatan kualitas galeri dengan demikian akan tergantung seberapa jauh sang pemilik mengupgrade diri. Sejauh ini hal yang banyak dilakukan oleh para pemilik galeri adalah meninjau berbagai galeri dan museum di Eropa dan Amerika. Agung Rai mengaku, rata-rata dalam setahun ia ke Eropa dan Amerika tujuh kali. Tapi wisata ke luar negeri itu dampaknya tak terlihat pada koleksi-koleksinya.

Pemilik galeri yang menyadari betapa pentingnya seorang kurator untuk memilihkan dan menyusun koleksi di museumnya adalah Rudana. Tapi sampai menjelang akhir tahun 1993 ia belum menentukan pilihan siapa orangnya. Dalam hal memilih kurator ini, para pemilik galeri yang sekaligus menjadi kurator galeri dan museumnya tampak kesulitan. Soalnya memang tak banyak nama yang bisa disebutkan, mereka yang benar-benar bisa diandalkan. Banyak memang perupanya sendiri yang menawarkan jasanya. Tapi kata seorang pemilik

galeri, ia takut bila perupa itu hanya memilih karya-karya yang senada dengan karyanya sendiri. Maka sebenarnya, dalam soal kurator ini para pemilik galeri tidaklah sepenuhnya bisa disalahkan.

Itulah warna dan bobot galeri-galeri dari Jakarta sampai Ubud. Tentu saja di antara itu semua, yang memang belum disinggung adalah dua atau tiga galeri yang mencoba memberi tempat pada perupa-perupa muda yang kreatif, tak peduli akan laku atau tidak.

Tahun 1988 di Yogyakarta berdirilah Galeri Cemeti oleh suami-istri Nindityo Adipurnomo dan Mella Jaarsma. Bisa dikatakan inilah galeri yang melahirkan kecenderungan baru perupa muda di Yogya yang berada di luar arus besar seni rupa Yogyakarta. Pameran pertama Galeri Cemeti, tahun 1988 itu, menampilkan para perupa yang karya-karyanya memang lain. Misalnya saja, mereka tak lagi membuat batas antara seni lukis, patung, grafis, film, bahkan teater.

Ini berbeda dengan para seniornya yang misalnya saja juga mematung dan melukis. Mereka yang masih membikin dinding batas yang memisahkan berbagai cabang seni rupa dan seni lainnya, ketika melukis ya melukis saja, menggunakan unsur-unsur seni dua dimensional. Jika mereka mematung, juga menggunakan unsur-unsur tiga dimensional. Yang kemudian juga menciptakan karya grafis, ketika bekerja untuk jenis ini ya hanya bekerja dalam lingkup cetak-mencetak.

Tapi para perupa muda itu berbeda. Ketika mereka berkarya dua dimensional bisa saja lalu berkembang menjadi tiga dimensional, atau sebaliknya. Mereka tak seperti para seniornya, yang berangkat dengan niat menciptakan lukisan, bekerja dengan proses menciptakan lukisan, dan hasilnya juga lukisan. Ketika anak-anak muda itu berangkat berkarya, dalam prosesnya mereka tak memikirkan apakah mereka seorang membuat lukisan, patung, atau karya grafis. Tapi mereka berniat menciptakan, mungkin lebih tepat mewujudkan yang mereka ingin wujudkan dalam bentuk apa saja.

Sulit dibayangkan bahwa hasil penciptaan begini lalu ditampung oleh sebuah galeri yang menjamur di Ubud umpamanya. Bahkan lima tahun kemudian karya-karya mereka belum muncul satu pun di Ubud.

Padahal Nindit dan Mella menyusun kriteria karya yang patut dipamerkan di Galeri Cemeti, tak lebih pintar dibandingkan Suteja Neka atau Rudana atau Joseph Suleman, misalnya. Yang pokok, baik kata Mella maupun Nindit, "Saya senang karya itu." Bukankah ini pula yang dikatakan oleh para pemilik galeri di Ubud? Juga di Jakarta? Juga di Bandung?

Bila yang ditampilkan Galeri Cemeti berbeda, itu karena yang disenangi oleh pemiliknya memang berbeda. Dalam hal ini, tampaknya Nindit dan Mella, dua perupa muda yang lahir tahun 1961 dan 1960, yang menyebel dari arus besar seni rupa Indonesia modern, konsekuen. Galeri Cemeti tak cuma menampilkan karya-karya dengan kecenderungan baru, tapi pokoknya yang mereka "senangi." Buktinya, program pameran Galeri Cemeti tahun 1994, antara lain menampilkan pameran tunggal Nashar, pelukis yang tak bisa digolongkan menciptakan kecenderungan baru. Konsep Nashar, yang menurut dia sendiri nonkonsep itu, masih bisa ditarik ke konsep

Persagi (Persatuan Ahli-ahli Gambar Indonesia) yang dimotori oleh Sudjojono: bahwa lukisan merupakan jiwa nampak pelukisnya.

Galeri Cemeti yang menurut Nindit membutuhkan biaya rata-rata Rp 600.000 per bulan itu, memang cara beroperasinya berbeda dengan galeri-galeri di Indonesia umumnya: lebih menitikberatkan menampilkan pameran tunggal. Pihak galeri juga yang menyelenggarakan poster, undangan, dan publikasi, tapi dengan meminta perupa yang berpameran membayar Rp 100.000. Harga lukisan dalam pameran benar-benar ditentukan oleh perupanya, ada kalanya ada saran dari Nindit misalnya harga itu terlalu tinggi. Pihak galeri akan mendapatkan jasa 20% dari karya yang laku. Dengan cara begini, dari tahun 1988 sampai 1993, sudah 33 pameran diselenggarakan Galeri Cemeti.

Penampilan fisik Cemeti pun sangat berbeda dengan Galeri Rudana, atau Edwin Galeri: sangat sederhana, terdiri dari dua ruang yang disatukan untuk pameran, lalu dua kamar untuk bekerja Nindityo. Ruang-ruang itu pun tidak luas, hanya sekitar 25 meter persegi. Dan, ini pun masih menyewa.

Juga dari koleksi, hanya ada puluhan karya, sebagian adalah titipan para perupanya yang belum sempat diambil, bukan milik galeri. Bandingkan dengan pemandangan misalnya di Galeri Agung Rai. Di sini ada tujuh ruang besar, dan hampir sepenuh dinding tertutup lukisan. Bahkan di lantai, di satu atau dua ruang, bertumpuk pula lukisan. Jumlah karya di sini bukan lagi puluhan, tapi ribuan.

Tapi, Galeri Cemeti meniupkan kesegaran dalam dunia seni rupa kita. Setidaknya is mempercepat penampilan para perupa muda yang tanpa galeri jenis ini, yang jauh dari perhitungan komersial, belum tentu bisa cepat tampil berpameran. Nindit dan Mella nekat mendirikan galeri memang berangkat dari pikiran sederhana saja: menyediakan tempat pameran bagi angkatan muda yang tak punya modal, sulit mencari sponsor, dan belum diterima di galeri-galeri yang sudah ada karena memang karyanya tak senafas dengan “selera” umumnya galeri kita.

Toh dengan usaha seperti itu dan keduanya tetap kreatif berkarya, lima tahun setelah berdiri, Galeri Cemeti berhasil mengumpulkan modal untuk membeli tanah dan untuk mendirikan galeri yang lebih layak bangunannya -setidaknya tak lagi harus menyewa rumah.

Tahun 1990 Galeri Cemeti tak sendiri. Dengan “ideologi” yang hampir mirip, berdirilah Galeri C-Line di Jakarta. Teguh Ostenrik, pendirinya, juga seorang perupa. Galeri C-Line tak cuma satu, di Kuta, Bali, ada juga Galeri C-Line, dikelola oleh Sandy Ramali. Memang keduanya bekerja sama. Lebih dari itu, sebagian programnya pun sama.

Beberapa perupa yang berpameran di Galeri Cemeti, kemudian juga pameran di C-Line. Sedikit berbeda dari Cemeti, C-Line tak memungut apa pun dari perupa yang pameran di sini. Bila tak ada yang laku? “Ya, selesai begitu saja,” kata Restu Imansari, pengelola sehari-hari Galeri C-Line Jakarta. Tapi, kata Restu yang penari itu,

hampir semua mereka yang berpameran di C-Line memberikan sebuah karya untuk semacam balas jasa untuk galeri yang menelan budget rata-rata Rp 1,5 juta sebulan ini.

Di Bandung, tahun 1992 pun berdiri sebuah kelompok yang memiliki tempat pameran sekaligus studio. Itulah Studio R-66, dibentuk oleh Heyi Ma'mun, seorang perupa juga. Tapi Heyi keberatan kalau Studio R-66 disebut galeri, karena istilah itu mengandung konotasi komersial.

Tapi disebut galeri atau bukan Studio R-66 menyelenggarakan pameran, dan meski Heyi masih memikirkan kriteria seleksinya, kenyataannya jenis karyanya lebih mendekati Galeri Cemeti dan C-Line. September 1993 Studio R-66 menampilkan pameran yang disebut "12 Jam dalam Kehidupan Penari Agung Rai." Inilah pameran seni rupa yang selain menyuguhkan gambar-gambar juga rekaman video dan karya instalasi.

Satu lagi galeri yang perlu disebutkan karena kualitasnya adalah Decenta, yang didirikan oleh tujuh senior perupa dari Seni Rupa ITB. Tahun 1973 Decenta didirikan dengan tujuan utama memperkenalkan seni grafis pada masyarakat Indonesia yang waktu itu masih belum begitu meluas. Sayangnya, berjalan aktif beberapa tahun, Decenta lalu surut, dan beberapa pendiri mengundurkan diri. Tahun 1993, dikelola oleh A.D. Pirous, pelukis kaligrafi piawai itu, Decenta kembali bangkit.

Tak bisa dipungkiri, munculnya galeri-galeri ada kaitannya dengan boom lukisan pertengahan tahun 1980-an. Menurut Agus Dermawan, pengamat seni rupa yang menulis tentang galeri di Indonesia di majalah *Art Link*, Australia, boom seni rupa antara lain didorong oleh pameran yang diselenggarakan oleh Galeri Santi di Jakarta. Tahun 1987, galeri ini memamerkan karya sejumlah perupa senior Indonesia, antara lain karya Affandi, Popo Iskandar dan lain-lain. Waktu itu Joseph Suleman, pemilik Galeri Santi, menganggap harga lukisan di Indonesia terlalu murah dibandingkan di Amerika dan Eropa. Karena itu ia memasang harga untuk karya Affandi, waktu itu pasarannya Rp 5 juta sampai Rp 6 juta, seharga Rp 20 juta.

Luar biasa, pameran di lobi Gedung BCA di Jalan Thamrin, Jakarta Pusat laku, dengan harga yang rata-rata dilipatkan empat sampai lima kali. Sejak itulah harga lukisan menggila. Bukan hanya para pelukis yang punya nama terkatrol harga karyanya, tapi pun pelukis yang entah siapa mereka mengeruk keuntungan lumayan. Hingga pemikir seni rupa Sanento Juliman (almarhum) mencemaskan komersialisasi membabibuta, dan pemiskinan kreativitas menimpa dunia seni rupa kita karena masalah hargalah yang menjadi fokus perhatian orang.

Adapun kecenderungan orang membeli lukisan, di tahun-tahun itu, menurut para pemilik galeri di Ubud, itu akibat deregulasi perbankan, tahun 1988, yang membuat orang mudah meminta kredit. Faktor lain yang menyebabkan orang ramai-ramai memborong lukisan, mungkin pengaruh yang terjadi di Barat dan Jepang.

Sebuah artikel di majalah *World and I*, Oktober 1990, menceritakan bagaimana karya-karya di tahun 1970-an tak laku, karena seni konsep yang mendominasi seni rupa Amerika kala itu lebih merupakan ide dan dokumen,

bukannya karya seni yang bisa dilihat. Baru di akhir 1970-an jual-beli lukisan bangkit lagi, dan mantap sejak tahun 1984 ketika kolektor bernama Charles Saatchi, pemilik biro advertensi di London, memborong karya-karya seni rupa.

Tapi yang mungkin mengipas orang berduit Indonesia adalah yang terjadi di Jepang. Di pertengahan tahun 1980-an yen naik nilainya terhadap dolar AS hingga dua kali lipat. Ini membuat orang Jepang dengan enteng belanja karya seni rupa Barat. Tahun 1989, menurut artikel di *World and I* itu, orang Jepang membelanjakan US\$ 6 triliun, sekitar sepertiga nilai jual beli karya seni rupa di seluruh dunia tahun itu.

Dan yang fantastis, di tahun 1987 perusahaan asuransi Yasuda Kasai membeli sebuah lukisan bunga matahari Van Gogh, dengan harga US\$ 39 juta, harga termahal saat itu. Yasuda Kasai memilih lukisan itu karena dibuat tahun 1887, tahun lahirnya perusahaan asuransi itu. Perusahaan itu lalu menobatkan satu ruang perkantornya untuk memajang lukisan itu dan boleh dikunjungi umum. Dan pengunjung pun antre. Kata yang suka bergurau, orang datang tidak untuk melihat matahari Van Gogh, tapi untuk melihat 39 juta dolar itu.

Bagi Yasuda Kasai sendiri, tentulah uang itu cukup besar. Tapi imbalannya pun luar biasa. Dalam semalam, nama perusahaan ini kontan dikenal di seluruh penjuru dunia. Maka harga itu tak terasa mahal dibandingkan bila perusahaan tersebut harus berpromosi agar namanya dikenal dunia.

Nah, kecenderungan di pasar kapitalistis, yang sudah menganggap lukisan merupakan investasi itulah tampaknya yang menular ke Indonesia. Di Barat orang membeli lukisan dan patung memang sudah seperti membeli saham. Kini pelan-pelan keyakinan ini merayap ke Indonesia, ketika ekonomi di Indonesia pun, terutama pasarnya, pun lebih kurang bersifat kapitalistis.

Maka kata Edwin Raharjo, yang penting bagi galeri kini kalau mau bertahan, harus meyakinkan pembelinya bahwa karya yang mereka beli akan naik harganya di tahun-tahun mendatang.

Jika sinyalemen itu benar, tampaknya pasar seni rupa di Indonesia akan bertahan. Prinsipnya, tak ada orang yang mau membuang uang tanpa imbalan: apakah itu nama seperti yang diperoleh Yasuda Kasai, atau ada harapan uangnya akan kembali dalam jumlah yang berlipat.

*(Tulisan ini bisa selesai berkat bantuan reportase dan wawancara beberapa teman wartawan TEMPO, yaitu Putu Fajar di Bali, Asikin dan Ahmad Taufik di Bandung, dan R. Fadji di Yogyakarta.)*

### **Bambang Bujono**

Lahir di Solo, 15 April 1947. Pengamat dan kritikus seni rupa ini pernah menjadi Redaktur Pelaksana dan juga koordinator rubrik Kesenian di Majalah TEMPO. Saat ini, sambil terus aktif menuliskan pengamatan dan kritiknya terhadap berbagai aspek dalam perkembangan seni rupa Indonesia, ia juga menjabat sebagai Pemimpin Redaksi Majalah TRUST.