

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

**KECENDERUNGAN ART SHOP DALAM MEMPERLAKUKAN
BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH
DI KOTAMADYA YOGYAKARTA**



Disusun oleh :

Martinus Senohadi

N I M : 89214094

NIRM : 890052010604120080



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN SEJARAH
JURUSAN PENDIDIKAN DAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

1996

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

**KECENDERUNGAN *ART SHOP* DALAM MEMPERLAKUKAN
BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH
DI KOTAMADYA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan Pada Fakultas Keguruan dan
Ilmu Pendidikan Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta**

Disusun oleh :

Martinus Senohadi

N I M : 89214094

NIRM : 890052010604120080

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN SEJARAH
JURUSAN PENDIDIKAN DAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

1996

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SKRIPSI

KECENDERUNGAN ART SHOP DALAM MEMPERLAKUKAN
BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH
DI KOTAMADYA YOGYAKARTA

Disusun oleh :

Martinus Senohadi

N I M : 89214094

NIRM : 890052010604120080

Telah Disetujui Oleh :

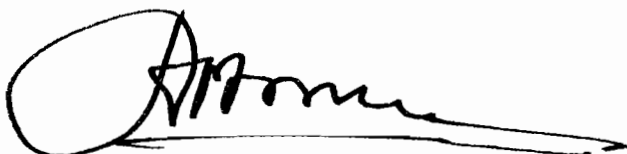
Dosen Pembimbing I



(Drs. M.M. Sukarto Kartoatmodjo)

Tanggal : 30 Mei 1996

Dosen Pembimbing II



(Drs. J.B.M. Mudjihardjo)

Tanggal : 31 Mei 1996

SKRIPSI
KECENDERUNGAN ART SHOP DALAM MEMPERLAKUKAN
BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH
DI KOTAMADYA YOGYAKARTA

Yang Diperiapkan dan Disusun Oleh :

Martinus Senohadi

N I M : 89214094

NIRM : 890052010604120080

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal : 15 Juni 1996

Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

SUSUNAN PANITIA PENGUJI :

Ketua : Drs. J. Markiswo

Sekretaris : Drs. Ak. Wiharyanto

Anggota : 1. Drs. M.M. Sukarto Kartoatmodjo

2. Drs. J.B.M. Mudjihardjo

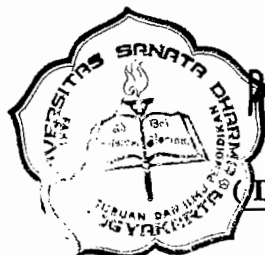
3. Drs. Ak. Wiharyanto

Yogyakarta, 20 Agustus 1996

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Sanata Dharma

Dekan



Priyono Marwan

(Dr. A. Priyono Marwan, S.J.)

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KATA PENGANTAR

Benar apa yang pernah dikatakan orang bahwa sukses hanya diperuntukkan bagi mereka yang tekun dan mau bekerja keras. Dengan ketekunan dan kerja orang akan tahu persis bagaimana menyiasati dan berpedoman diri yang benar.

Buah penyandaran itu penulis sadari setelah sekian lama "ikut" bergelut dengan para pemilik *art shop* menelusuri jejak lama yang terrealisir dalam keberhasilannya mendirikan sumber penghidupannya. Semoga kehadiran skripsi ini ikut membantu penyadaran kita tentang pentingnya berpedoman pada yang benar demi menghargai ketekunan dan kerja keras yang telah dijalani. Orang bisa berkata "baiklah kita minum air satu ember yang ada demi dahaga kita", tetapi kita tidak selayaknya berkata "baiklah kita pakai untuk mandi air satu ember yang ada".

Kepada Allah Bapa Yang Maha Kasih penulis ucapkan Puji Syukur atas kesetiaanNya memberikan semangat yang tiada henti. Terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs. J. Markiswo selaku Ketua Jurusan FKIP Sanata Dharma Yogyakarta kami.
2. Bapak Drs. Ak. Wiharyanto, selaku Kaprodi Pendidikan Sejarah.
3. Bapak M.M. Sukarto Kartoatmodjo selaku Dosen Pembimbing I, penulis ucapkan terima kasih atas kesabarannya selama masa bimbingan.
4. Bapak Drs. J.B.M. Mudjihardjo selaku Dosen Pembimbing II penulis ucapkan terima kasih atas koreksi dan bimbingan yang sangat berharga itu.
5. Bapak Harto Utama, Bapak Ir. Hendro Wardoyo, Bapak Supriyono, Saudara Siswanto Prajoko, Saudara Teguh Santosa, Saudara Nasir dan segenap karyawan *art shop*

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang membantu penggenapan data penelitian ini, penulis ucapkan banyak terimakasih atas segala keterbukaan yang diungkapkan.

6. Bapak Drs. Anton Haryono dan Bapak Drs. Silverio, selaku saudara, kawan dan Dosen yang dengan setia memberi sumbangan pikiran dalam penulisan ini.
7. Kedua Bapak dan Kedua Ibuku, Nenekku, Kakak dan Adikku, penulis ucapkan terima kasih atas perlakuan mereka selama penulisan ini berlangsung.
8. Keluarga besar Sumahudaya, khususnya Mas Yoko dan Mbak Tatik penulis ucapkan terima kasih atas kasih yang diberikan kepada kami sekeluarga.
9. Istri dan anakku kuucapkan terima kasih atas perhatian, gangguan dan cemeti tanggung jawab yang diberikan selama ini.
10. Saudaraku kelompok DEMES (Dik Harjo, Dik Agus dara, Dik Wiwit, Dik Sigot, Dik Yudi, Si Oom dan Dik Mende) dan anggota masyarakat Surip, penulis ucapkan banyak terima kasih atas dorongan, ejekan dan pengharapan yang selalu mereka hidupkan.
11. Segala kebengsekan, kebusukan, kemunafikan dan kenistaan, penulis ucapkan terima kasih atas keterbukaannya membuka sisi gelap yang ditawarkan.

Penulis berharap suatu saat nanti akan lahir manusia-manusia sehat mentalitasnya sehingga "air satu ember" yang ada bisa cukup menghidupi kegerahan manusia di seputarnya.

Yogyakarta. Mei 1996

Penulis

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

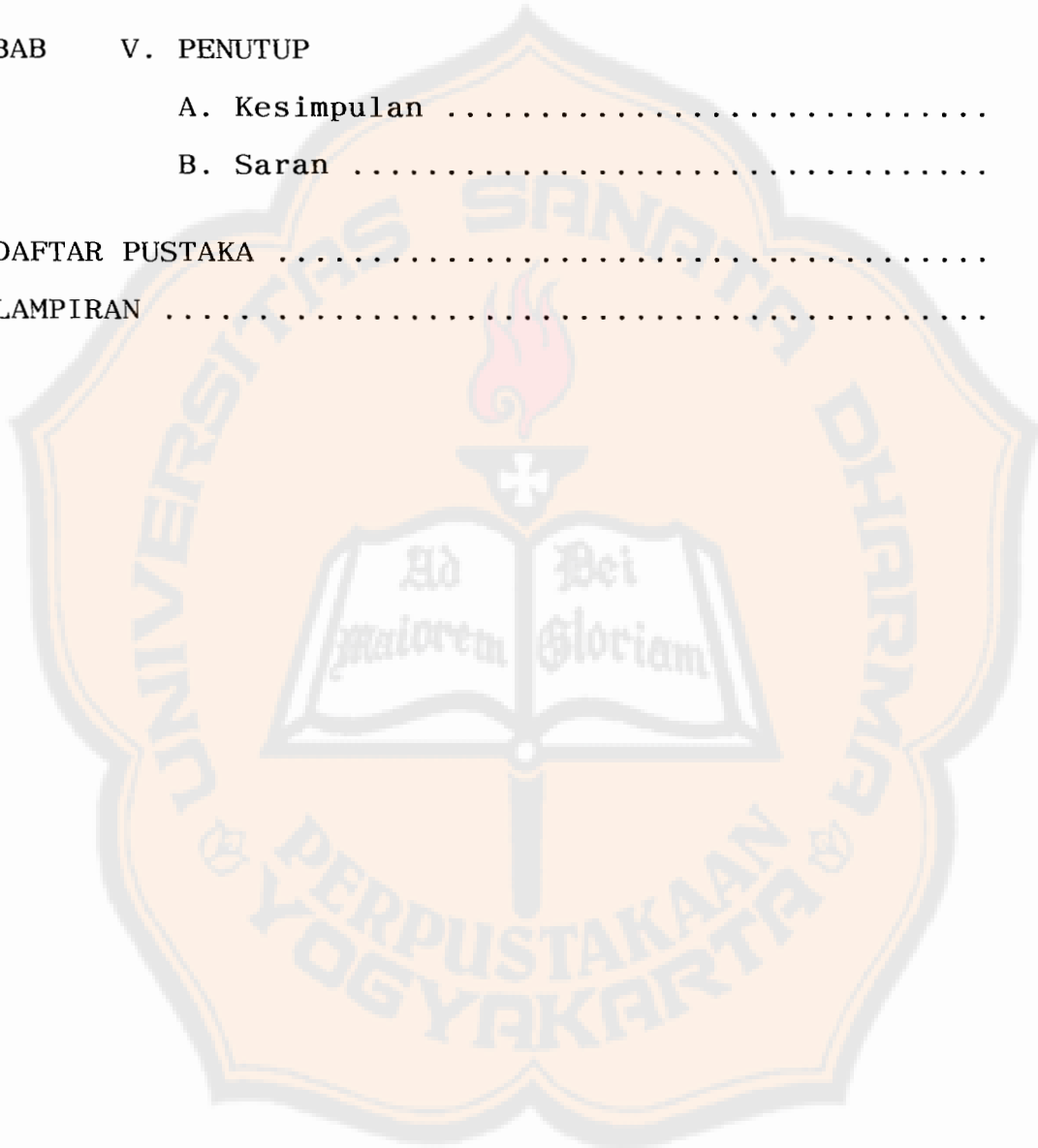
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAKSI	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Penjelasan Istilah	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian <i>Art Shop</i>	9
B. Macam-macam <i>Art Shop</i>	12
C. Peninggalan Sejarah Sebagai Cagar Budaya	21
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi Penelitian	34
B. Subyek Penelitian	35
C. Obyek Penelitian	36
D. Pengumpulan Data	36
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Data Dari Pemilik	37



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

B. Latar Belakang Usaha	37
C. Pengelolaan Usaha	67
D. Ketersinggungan <i>Art Shop</i> Dengan Benda Cagar Budaya	80
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	95



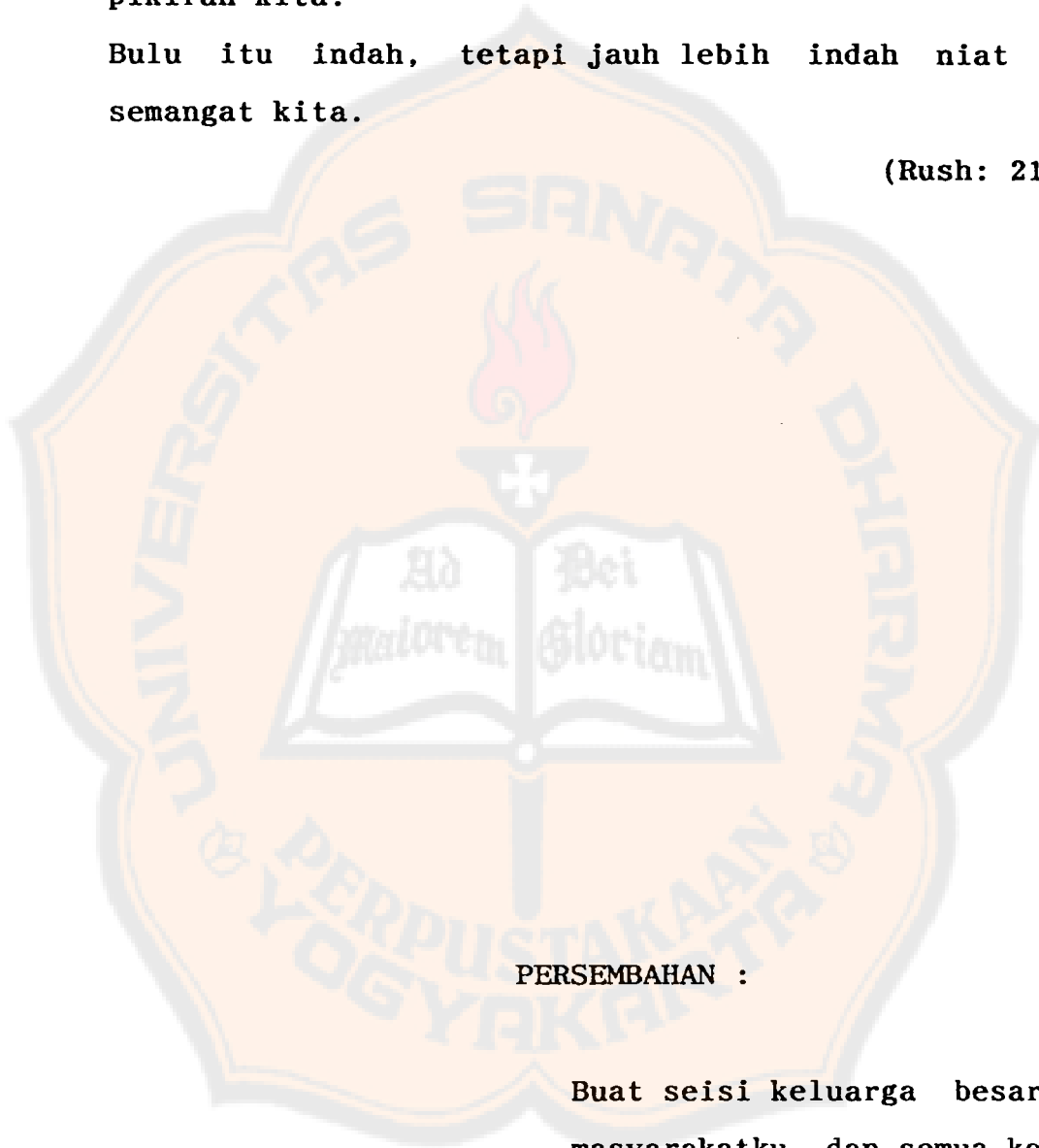
PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

MOTTO :

Taji itu tajam, tetapi jauh lebih tajam hati dan pikiran kita.

Bulu itu indah, tetapi jauh lebih indah niat dan semangat kita.

(Rush: 2112)



PERSEMBAHAN :

Buat seisi keluarga besarku, masyarakatku, dan semua keturunanku tulisan ini kuperuntukkan. Semoga *kebusukan* itu selalu jadi salib kita.

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Kecenderungan *Art Shop* dalam Memperlakukan Barang-barang Peninggalan Sejarah di Kota Madya Yogyakarta, penulis tulis dengan tujuan untuk menguak lebih dalam segala yang terjadi dalam rumah tangga *art shop*. Ketertarikan itu timbul disebabkan adanya pemberitaan dan kejadian penghilangan barang peninggalan Sejarah di sekitar kita.

Lima *art shop* berhasil penulis jaring tidak dengan maksud untuk mewakili sekitar 60-an *art shop* yang ada di Kota Madya Yogyakarta. Tetapi masing-masing dari mereka boleh dipakai sebagai wakil kriteria kelas *art shop* yang ada. Baik dalam segi manajerial perusahaan, jenis barang dagangan, maupun besar kecil *art shop* itu sendiri. Daripadanya akan nampak aneka ragam *art shop* dan cukup representatif menggambarkan keadaan senyatanya dilapangan.

Metode pengumpulan data ditempuh dengan dua cara yaitu, pertama dengan menyebar kuesioner dengan maksud untuk melihat tingkat perhatian *art shop* pada topik yang dimaksud. Hal ini sangat penting sebab nantinya akan sangat berpengaruh pada hasil penelitian inti. Kedua dengan mengadakan wawancara kepada para pemilik *art shop* sebagai nara sumber, para pegawai, juga para broker yang sempat ditemui. Ini penting mengingat subyektifitas harus ditekan seminim mungkin. Setelah

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

data terkumpul maka analisis kualitatif diterapkan.

Hasil yang didapat dari penelitian ini mengarahkan bahwa keberadaan *art shop* tidak lepas dari jenis pekerjaan awal para pemiliknya. Hal tersebut memiliki pengertian, magang berperan besar dalam menetapkan pilihan alternatif pekerjaan informal ini. Dalam mengelola usaha mereka tetap mendudukkan spesifikasi jenis barang jualan sebagai identitas masing-masing *art shop*. Yang lebih penting bahwa mereka memiliki andil dalam proses penghilangan barang peninggalan Sejarah baik itu mereka sengaja maupun tidak sejalan tuntutan pasar yang memang menuntutnya berlaku demikian.

Kiranya tidak ada sesuatu yang terlambat untuk upaya lebih baik daripada sekedar membiarkan kesalahan besar terjadi, di tengah mata kita benar-benar mampu membedakan yang benar dan salah. *Art shop* memang butuh penanganan konsisten untuk tetap berjalan di atas kriteria benar sesuai kapasitasnya sebagai penjual barang seni.

ABSTRACT

The Art Shops' Treatment on Historical Inheritance
Commodity in Yogyakarta City

Martinus Senohadi
Sanata Dharma University, Yogyakarta

This research aims to know how the art shops in Yogyakarta City treat their commodity of historical inheritance.

The subjects were five art shops taken voluntarily out of sixty. The methods were questionnaire and interview.

The results show (1) if there is a little damage on the historical inheritance commodity, the art shop will repair it, (2) the art shop makes a replica of historical inheritance, if its shape is not perfect anymore, and (3) selling the historical inheritance commodity gives more benefit than other commodity in the art shops' business.

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Apa wujudnya artefak yang ditinggalkan dari peristiwa sejarah, keberadaannya sangat penting dan menjadi sumber inspirasi para Sejarawan untuk merekonstruksi masa lampau. Betul bahwa kebenaran-kebenaran sejarah tertentu dapat diperoleh secara langsung daripada material semacam itu.

Seorang Sejarawan dapat menamakan bahwa sepotong tembikar adalah bikinan manusia, bahwa suatu bangunan dibuat daripada batubata yang disemen, bahwa suatu manuskrip ditulis dengan tulisan miring, bahwa suatu lukisan dibuat dengan cat minyak, bahwa air leding telah dikenal di dalam sebuah kota yang kuno dan banyak lagi data semacam itu sebagai observasi langsung daripada artifact yang ditinggalkan oleh masa lampau.¹⁾

Peninggalan-peninggalan dari masa lampau yang berhasil diketemukan pada masa kini memiliki arti simbolis, artinya masing-masing peninggalan mewakili suatu rangkaian peristiwa dan juga trend masyarakat sejaman. Ini dimungkinkan karena sejarah manusia selalu berjabat erat dengan kebudayaan manusia. Pengertiannya, mengingat peristiwa masa lampau manusia yang bervariasi dalam berbagai jenis aktivitas (aktivitas politik,

1) Louis Gottschalk, Mengerti Sejarah, Jakarta, UI Press, 1986, hal. 28.

ekonomi, sosial budaya dan lain-lain), maka jejak yang ditinggalkan (baca : peninggalan, pen.) sejarah itupun beraneka ragam pula wujudnya.²⁾ Sebagai konsekuensinya Ilmu Sejarah menjadi tidak berarti apabila tanpa artefak.

Kekhawatiran para Sejarawan akhir-akhir ini meningkat dengan beredarnya kasus-kasus seperti yang diungkapkan Prof. Dr. Soekmono : Pencurian dan penjualan gelap peninggalan sejarah dan benda purbakala Indonesia terus saja berlangsung. Yang lebih mengesankan hati penjualan benda-benda purbakala itu juga dilakukan lewat pameran-pameran raksasa secara terbuka. "Saya hanya bisa mengelus dada," aku begawan arkeologi itu.³⁾ Kiranya ungkapan Soekmono bukan tanpa dasar hal ini bisa dirujuk dalam Kompas halaman 1 dengan judul : Benda Purbakala Diperjualbelikan Dalam Pameran di *World Trade Centre*.⁴⁾ Masih banyak contoh yang bisa ditampilkan termasuk kasus penjualan tengkorak *Pithecanthropus erectus* oleh tim duet Ir. Bambang Prihanto Djatmiko dan Prof. Dr. Donald E Tyler.

Padahal perlindungan terhadap benda-benda purbakala tertuang semenjak jaman Belanda yang dikenal dengan istilah *Monumenten Ordonantie Staatblaad* No. 238 tahun 1931. Kemudian baru-baru ini pemerintah

2) I G Widja, Pengantar Ilmu Sejarah, Semarang, Satya Wacana, 1988, hal. 19.

3) HAI 2/XVII, Januari 1993, hal. 62.

4) Kompas, 11 November 1992, hal. 1.

memperbaharainya dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1992 tentang Benda Cagar Budaya. Ketentuan pidananya pun jelas yaitu : barang siapa yang dengan sengaja merusak benda cagar budaya, mengambil, membawa, memindahkan, dan mengubah bentuk tanpa izin dari pemerintah, akan terkena tindak pidana penjara selama-lamanya sepuluh tahun dan terkena denda setinggi-tingginya Rp. 100 juta.⁵⁾ Meskipun perundangan itu dirasa terlambat kehadirannya (artinya : selama belum ada perundangan tersebut berapa banyak maupun jenis barang yang hilang entah kemana), setidaknya pemerintah masih memberi perhatian. Suatu keterlambatan antisipasi yang cukup akrab dalam tiap sektor kehidupan kita.

Hal lain yang menarik sepanjang pengamatan penulis adalah banyak berdiri *art shop* yang ada di pusat-pusat industri pariwisata Yogyakarta. Baik berskala besar, dengan kriteria mempunyai bengkel dengan sejumlah pegawai dan mempunyai *show room* sendiri. Sedang, dengan kriteria makin menyusut dalam kualitas dan kuantitasnya. Maupun kecil, dengan kriteria usaha hanya merenovasi untuk dijual kembali kepada kriteria usaha di atasnya.

Usaha bentuk ini memiliki tingkat persinggungan tinggi antara barang antik (bisa karena bentuk atau usianya) dan pembeli berduit bisa turis asing maupun domestik, dalam kaitan dengan "hilangnya" suatu barang.

5) Ibid.

Para kolektor (baca : asing) pada umumnya memiliki pengetahuan cukup memadai soal jenis dan kualitas barang. Bukan sekedar *souvenir* murah yang dipajang di pinggiran Malioboro buruan para kolektor. Hal tersebut nampak dari kesungguhan mereka dalam menawar barang yang diminati. Suatu saat ada turis asing (Perancis) yang membeli sebuah rumah kayu ukir dari Jepara untuk didirikan kembali di negaranya. Guna menjaga orisinalitasnya, tenaga dari Indonesia didatangkan ke negaranya untuk memasang kembali. Juga, penyanyi David Bowie membeli rumah khas Bali untuk didirikan kembali di negaranya.

Yang dikhawatirkan rumah-rumah, barang-barang antik yang dibeli kolektor asing bila memiliki rangkaian nilai sejarah tinggi akan menyusahkan kita, apabila suatu saat kita butuh merekonstruksikannya kembali. Dengan demikian kejadian masa penjajahan Belanda bisa jadi mulai berlangsung pada masa sekarang.

Art shop memang bukan satu-satunya agen yang riskan dalam soal "terbangnya" peninggalan-peninggalan sejarah, masih banyak jenis usaha lain yang lebih parah akibatnya. Ketertarikan penulis pada jenis usaha ini lebih dikarenakan prospek *art shop* yang memang sangat komunikatif (halus tersamar) dalam soal hilangnya cagar budaya. Kehalusan dan ketersamarannya terletak pada cara menjajakan dan menawarkannya. Selain mengatasnamakan sebagai toko barang seni, tiap kali dengan leluasa turis asing datang dan pergi. Juga model, corak

maupun gaya dibuat dengan sempurna, hingga memungkinkan orang tidak menaruh kecurigaan apabila suatu saat terjadi transaksi barang peninggalan sejarah. Kesamaran itu semakin didukung oleh keterbatasan pemerintah dalam hal inventarisasi benda. Seperti pernah diungkapkan Drs. Maulana Ibrahim, Kasubdit Perlindungan Direktorat Perlindungan dan Pembinaan Peninggalan Sejarah dan Purbakala - Ditjenbud Depdikbud, dalam suatu kesempatan ia berbicara : Tugas kami hanya melindungi dan mendaftarkan benda cagar budaya yang berada di tangan kolektor.⁶⁾

Keterbatasan tersebut rupanya lebih disebabkan oleh ketidakmampuan tenaga lapangan untuk mendata seluruh benda peninggalan sejarah. Salah satu penyebab yang menyulitkan pendataan itu adalah peristiwa penemuan suatu benda yang oleh penemunya tidak (sempat) dilaporkan kepada pemerintah sehingga dengan leluasa barang itu bergulir dari tangan ke tangan, di samping keterbatasan-keterbatasan teknis lainnya.

Beranjak dari hal-hal di atas skripsi ini ditulis dengan maksud ingin mengetahui dengan pasti keterlibatan *art shop* dalam proses "penghilangan" benda-benda peninggalan sejarah. Tentunya akan didapatkan hal-hal menarik daripadanya, termasuk juga di dalamnya proses-proses yang harus ditempuh guna menampilkan benda yang bernuansa antik untuk menjaring peminat dan

6) Kompas, loc. cit.

juga proses mendapatkan benda yang didahului dengan proses pendirian *art shop* itu sendiri.

B. Perumusan Masalah

Guna lebih terjamin akurasi penelitian ini maka akan dijawab permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah latar belakang pendirian suatu *art shop* sebagai alternatif pekerjaan ?
2. Bagaimanakah para pemilik *art shop* mengelola usahanya ?
3. Bagaimanakah tingkat ketersinggungan *art shop* terhadap barang-barang peninggalan sejarah khususnya benda-benda cagar budaya ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk :

1. Untuk mengetahui latar belakang pendirian suatu *art shop*.
2. Untuk mengetahui cara-cara yang ditempuh pemilik *art shop* dalam mengelola usahanya.
3. Untuk memastikan tingkat ketersinggungan *art shop* terhadap barang-barang peninggalan sejarah khususnya benda-benda cagar budaya.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan mendatangkan manfaat bagi :

1. Peneliti, sebagai pengalaman dan untuk dikembangkan pada suatu saat nanti selain sebagai syarat pembuatan skripsi.
2. Memberikan gambaran tentang *art shop* kepada siapa saja yang membutuhkannya.
3. Sebagai bahan koreksi dan buah kesadaran atas pemberlakuan benda peninggalan sejarah yang benar.

E. Penjelasan Istilah

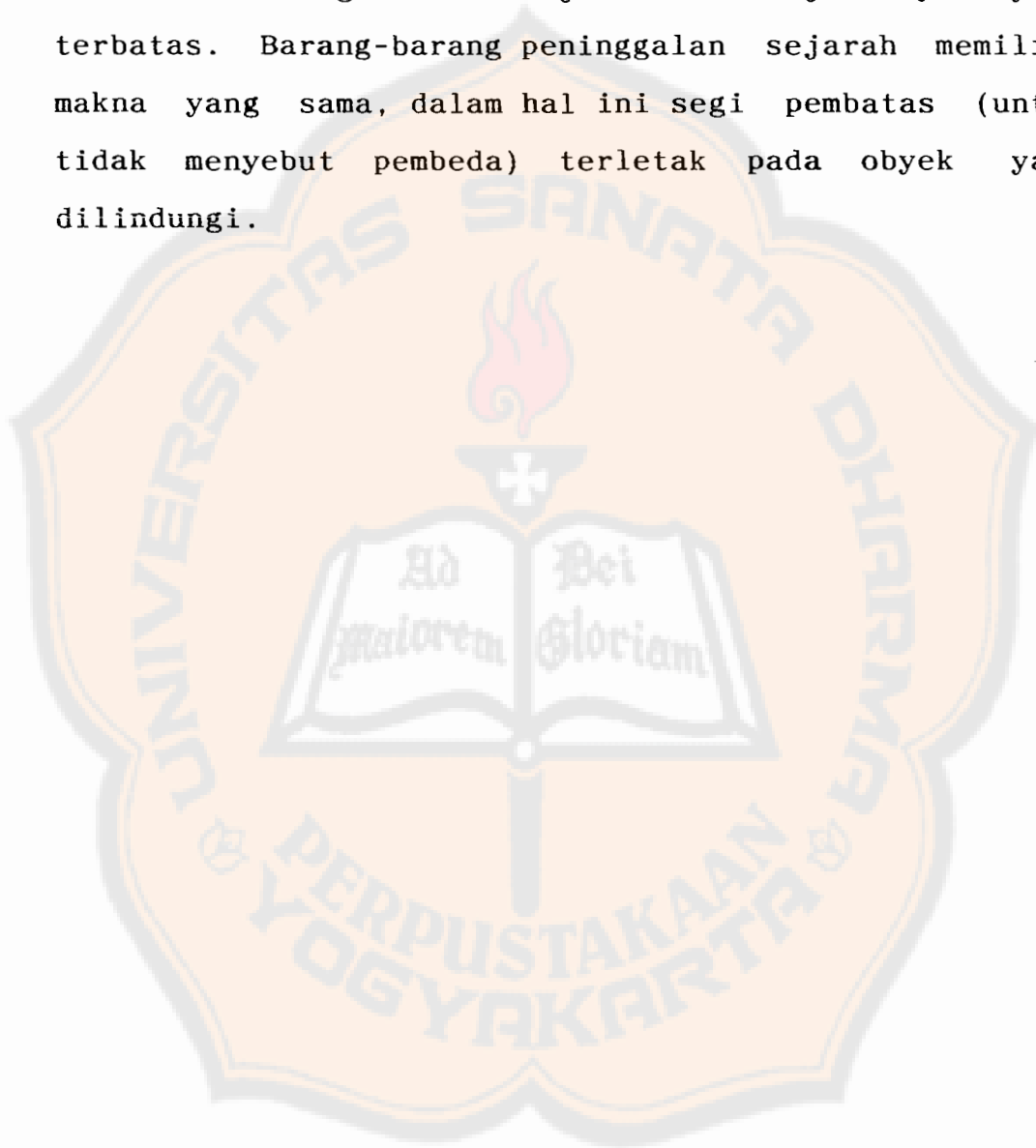
Cenderung, dalam konteks judul penelitian ini lebih diartikan sebagai sikap batin (baca : keberpihakan) akan sesuatu yang cocok dengan diri. Kecenderungan bisa muncul karena beberapa "desakan" langsung (baca : tawaran) yang dialamatkan kepada diri sehingga membawa konsekuensi untuk memilih atau mengikuti.

Art shop (dalam bahasa Inggris) lebih tepat diwakili dengan pengertian suatu tempat untuk menjual dan membeli barang seni. Apabila lebih besar jumlah dan tempatnya, orang biasa untuk menyebutnya kembali dengan *show room*. Walau tidak tepat benar, permainan kata ini oleh banyak orang mulai dipakai sebagai dasar.

Kata *show room* mengalami perluasan makna dari sekadar ruang pameran menjadi ruang mewah (yang ditata lebih bagus) tempat menjual maupun membeli suatu barang.

Dalam bahasa lain Soekmono menyebut barang-barang peninggalan sejarah sebagai benda cagar budaya.

Penyebutan ini untuk menunjuk semua benda yang mewakili suatu peristiwa sejarah. Lebih bersifat hukum ungkapan Soekmono, karena cagar memiliki artian sesuatu yang harus dilindungi karena jumlah dan jenisnya yang terbatas. Barang-barang peninggalan sejarah memiliki makna yang sama, dalam hal ini segi pembatas (untuk tidak menyebut pembeda) terletak pada obyek yang dilindungi.



BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian *Art Shop*

Secara harafiah *Art shop* terdiri dari dua suku kata, yaitu *Art* dan *Shop*. *Art* berarti kerja manusia, kemampuan manusia, seni.⁷⁾ Selain artian kamus, seni oleh sebagian orang diartikan pula sebagai :

"Seni itu meliputi seluruh yang dapat menimbulkan getaran kalbu rasa keindahan. Seni diciptakan untuk melahirkan getaran kalbu rasa keindahan manusia".

"Seni ialah emosi yang menjelma menjadi suatu ciptaan yang konkrit".

"Seni ialah hasil getaran jiwa dan keselarasan dari perasaan serta fikiran yang mewujudkan sesuatu yang indah dan murni".⁸⁾

Dalam bahasa lain Hasaharu Anesahi mendefinisikan seni sebagai :

Seni merupakan suatu inspirasi sedangkan kehidupan adalah suatu kenyataan. Dalam inspirasi artistik konsepsi dan ekspresi banyak bergantung pada sikon kehidupan, tetapi gaya-gaya kehidupan sering dibentuk oleh cita-cita artistik, oleh inspirasi puitis atau religius.⁹⁾

7) A.S. Hornby, et al., The Advanced Learner's Dictionary of Current English, London, Oxford University Press, 1956, hal. 47.

8) S. Saripin, et al., Sejarah Kesenian Indonesia, Jakarta, PT. Pradnya Paramita, 1976, hal. 7.

9) Hasaharu Anesahi dalam, Manusia dan Seni, Dick Hartoko, Yogyakarta, Kanisius, 1990, hal. 81.

Sedangkan *shop* diartikan sebagai suatu tempat dimana barang-barang dipertunjukkan dan dijual secara eceran.¹⁰⁾ Penggabungan dua suku kata *art* dan *shop* memiliki sebuah pengertian baru yaitu suatu tempat (baca : menetap) dimana barang-barang seni diperjual-belikan. Kata menetap perlu disisipkan di sini mengingat praktek jual beli barang-barang seni bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja. Sebagai misal dalam kesempatan suatu pameran, festival, ataupun transaksi antara pencuri dan pemesannya. Suatu lokalitas permanen disertai dengan praktek manajemen yang teratur dan terarah menjadikan *art shop* memiliki arti yang lebih dari sekedar proses jual beli barang seni.

Artian lain sehubungan pengertian penggabungan dua suku kata di atas lebih menunjuk pada suatu kegiatan pelanggaran. Pengertian dimaksud adalah proses jual beli barang seni yang dilakukan oleh badan atau orang yang memiliki tempat permanen, manajemen teratur dan terarah. Museum dan oknumnya sebagai misal, apabila ia terperangkap dalam proses jual beli barang yang dikoleksinya, maka dalam artian tertentu ia bersikap pula sebagai *art shop*.

Dengan demikian apabila kita terpatok dalam pengertian di atas, sudah selayaknya jika barang seni "tidak pantas" untuk diperdagangkan. Mengingat suatu karya seni lebih bersifat *religijs* dan sangat *personal*

10) A.S. Hornby, et al., op. cit., hal. 1180.

sifatnya. Ini didukung oleh proses pembuatan barang seni yang tidak bisa sembarang orang melaksanakannya. Tengok saja seorang seniman lukis Cina (sebagai contoh), seorang pelukis baru berhasil apabila ia dapat menangkap *ch'i* (baca : gerak kehidupan, pen.) itu dan menempatkannya pada ujung kuasnya. Sang pelukis manunggal dengan barang-barang, tidak untuk dihanyutkan olehnya, melainkan untuk merampas *ch'i*-nya, roh yang memberi kehidupan.¹¹⁾ Bukankah untuk "merampas" *ch'i* dibutuhkan serangkaian ritus yang tidak mudah baik dalam pertimbangan kemauan, kemampuan, proses untuk berpuncak pada jati diri yang dimaksud ?

Meskipun demikian harus tetap diingat bahwa suatu karya seni bersifat humanis. Pengertian yang dimaksud adalah dengan berseni manusia memahami tentang makna dan arah kehidupannya. Bahwa manusia tercipta tidak sekedar hidup tetapi dari kehidupannya banyak hal yang tidak dimengerti maksud dan upaya pemecahannya. Gejala ini dirasakan oleh semua manusia waras. Ketidakkemertian dimaksud terjawab oleh seni yang memiliki ruang gerak bebas dengan bahasa "simbolnya". Dengan seni manusia menemukan kembali apa yang pernah dia lupakan, apa yang sedang dihadapi bahkan apa yang bakal terjadi kelak kemudian hari. Egois manusia (melekat erat dan kian membesar pada diri orang berduit) menginginkan karya seni yang tinggi untuk dimilikinya secara

11) Dick Hartoko, op.cit, hal. 74-75.

pribadi. Kelakuan ini terpaksa dia lakukan karena ia tidak mampu untuk berseni seperti diharapkannya (bukankah suatu karya akan bernilai di mata orang lain?). Secara kebetulan orang (berduit) itu mampu mengganti kompensasi rangkaian kegiatan seni lewat uangnya, maka terjadilah kasus jual beli barang seni dengan berbagai versi cara mendapatkannya. Kejadian ini bersifat merampas sebenarnya, penulis sebut demikian karena kehausan untuk mendapatkan jawaban kebingungan hidup tidak semata dibutuhkan orang-orang tertentu, lebih universal sifatnya. Pergeseran makna ini diperuncing oleh tabiat para pelaku seni (Baca : para seniman sendiri) yang memang butuh hidup berkecukupan. Sehingga apa yang kita saksikan sekarang merupakan kejadian kusut yang terlampau lebar untuk diperdebatkan.

B. Macam-macam *Art Shop*

Pengkhususan diri *art shop* secara tajam lebih disebabkan oleh medium ekspresi seni yang beragam dan juga lokalitas hasil seni setempat. Masyarakat Kota Gede yang terkenal dengan seni peraknya pasti akan mendirikan *art shop* yang bermedium perak. Hal ini berlaku juga bagi masyarakat Tamansari yang terkenal dengan seni batiknya. Sifat elitis suatu tempat untuk selanjutnya menghantar *image* orang tentang suatu barang yang orisinil baik materi maupun karya yang pada akhirnya berdampak pada nilai jual barang yang tinggi.

Maka kita sering mendengar adanya pemalsuan barang dengan maksud untuk mengejar kriteria di atas. Juga dalam perdagangan umum, kerap kali kita dengar kejadian pembajakan patent suatu produk barang. Gejala yang demikian penulis kira analog dengan tingginya nilai suatu lokal penghasil barang (seni khususnya). Pertimbangan sejarah juga ikut berperan dalam pembentukan sifat elit suatu lokal penghasil barang. Tentunya ini tidak bersifat mati karena daerah-daerah yang dimaksud pada masa kini tidak aktif memproduksi lagi. Apabila masih ada yang hidup, penilaian suatu barang lebih disebabkan karena **pendampingannya pada proses kemajuan peradaban setempat**. Yang dimaksud adalah nama tempat yang tercipta semasa era kerajaan Mataram Islam masih berkuasa penuh, busana misalnya pakaian bersulam renda seperti tercermin dalam nama kampung Bludiran (dari bahasa Belanda borduren), batik yang tercermin dalam nama kampung Batikan, pertukangan melahirkan kampung Dagen (Undagi berarti pertukangan), pengembangan musik (melahirkan kampung Musikanan).¹²⁾

Art Shop di lapangan secara tegas digolongkan ke dalam *art shop* yang menjual barang seni terbuat dari perak, kayu, kain dan campuran. *Art Shop* perak banyak terdapat di Kota Gede, *Art shop* kayu terdapat di daerah Patehan, Tirtodipuran, *art shop* batik (kain) banyak terdapat di Tamansari dan sekitarnya, *art shop* campuran

12) G. Moedjanto, Kasultanan Yogyakarta & Kadipaten Pakualaman, Yogyakarta, Kanisius, 1994, hal. 110.

banyak terdapat di Prawirotaman dan Malioboro.¹³⁾ Maksud *art shop* campuran adalah tidak ada pengkhususan jenis barang yang dijualnya. Pertimbangan yang melingkupi semata bertumpu pada bobot seni suatu barang. Akibatnya di sana tidak ubahnya seperti sebuah toko yang menjual "barang-barang bekas" karena selain komposisi barang yang tidak harmonis (dibandingkan dengan *art shop* perak atau mebel juga barang-barangnya tampak lusuh. Kelusuhan yang ditampilkan bukan tanpa arti, justru dengan kelusuhan yang dipamerkan, turis banyak yang datang untuk lebih mengetahuinya. Mata orang awam terkadang kurang mampu menangkap apa yang dimaksud di balik kelusuhan itu.

Secara sadar manusia memang terdiri dari dua aspek yang berlawanan secara tajam (gelap-terang, panas-dingin dan sebagainya). Keberadaan *art shop* campuran rupanya untuk memuaskan manusia dalam pola "antagonis"-nya. Bukanlah sosok seorang penjahat, seorang yang anti keamanan tidak jarang justru jadi idola oleh sebagian orang ? *Art shop* jenis ini menyimpan permasalahan besar dalam soal penghilangan benda-benda peninggalan sejarah atau cagar budaya. Setidak-tidaknya peranggapan itu ada dan berkembang dalam benak penulis. Pertimbangan yang lain adalah dalam hal mekanisme perolehan barang dagangan *art shop* campuran. Karena sifatnya tidak menolak (baca : terspesialisasi pada suatu jenis

13) Dinas Pariwisata Propinsi DIY, Petunjuk Wisata Yogyakarta, Yogyakarta, 1986, hal. 119-122.

barang) maka dalam mengerahkan tenaga guna memperoleh suatu barang berjalan sangat luas. Prinsipnya, apabila ada barang berbobot seni tinggi pasti dibelinya. Orang akan berlomba-lomba berburu barang bernilai seni tinggi dengan mengesampingkan perundangan yang ada. Keadaan inilah yang memperkeruh *art shop* campuran hingga semakin tertuduh sebagai agen penghilang barang peninggalan sejarah.

Keadaan sangat berlainan dengan *art shop* perak, barang-barang yang dipajang di etalase khusus terbuat dari perak juga masa pembuatannya baru. Karena sifat model barang mengikuti trend yang dinamis, dalam artian global (para turis yang membeli barang dari *art shop* ini lebih berarti sebagai cinderamata dalam arti yang sesungguhnya). Mengingat para turis dalam membeli barang itu "hanya" sebagai barang kenangan bahwa, "Saya pernah sampai di Kota Gede dengan bukti saya membeli barang yang di jual di sana". Hal tersebut didukung Dinas Pariwisata DIY dalam bukunya : Kunjungan ke Daerah Istimewa Yogyakarta tidak akan sempurna sebelum para wisatawan memperoleh barang cinderamata (*souvenir*) untuk dibawa pulang ke rumah masing-masing sebagai kenang-kenangan. Barang cinderamata yang berukuran kecil dan ringan untuk dibawa, biasanya merupakan hasil industri kerajinan rakyat, yang juga merupakan subsektor yang berkembang pesat di Yogyakarta. Barang-barang itu terbuat dari bermacam-macam bahan antara lain : kerajinan kulit terdapat di daerah Ngadinegaran

dan Ketanggungan, Tembikar (gerabah) ada di daerah Kasongan - Bantul, kerajinan perak berupa hiasan dan peralatan makan - minum, perhiasan wanita, miniatur kereta - istana ada di Kota Gede.¹⁴⁾ Dengan demikian dalam resiko penghilangan suatu benda sejarah *art shop* perak memiliki peluang kecil terlibat.

Dalam bidang perekonomian *art shop* perak banyak menguntungkan baik bagi Pemda maupun masyarakat di sekitar keberadaan *art shop* perak itu sendiri, hal ini bisa diamati dari kesibukan yang terjadi setiap hari. Secara kuantitatif banyaknya tenaga kerja tidak kalah dengan jenis *art shop* campuran. Tentunya perbandingan ini disejajarkan dengan skala bobot besar-kecilnya dua *art shop* secara berimbang. Sebagai misal taruh perbandingan jumlah tenaga *art shop* campuran yang dimiliki Ambar. Pemilik *art shop* ini memiliki 80-an tenaga kerja yang tersebar di dua bengkelnya, satu di kampung Patehan dan yang satu di kampung Ngasem, serta sebuah *art shop* di kampung Tirtodipuran. Sebaliknya *art shop* perak milik Narti di jalan Tegalgendu Kotagede memiliki tidak kurang dari 90 tenaga kerja yang terbagi dalam divisi pengadaan bahan, bengkel, pemasaran dan perkantoran. Keunggulan lain *art shop* perak dalam hal pengarahan tenaga kerja, *art shop* perak merekrut tenaga di sekitar *art shop*. Dalam beberapa hal sama dengan pengerahan tenaga industri ukir di Jepara. Pertimbangan

14) Dinas Pariwisata Propinsi DIY, op. cit., hal. 131.

utamanya dikarenakan tuntutan *skill* khusus di bidang yang dihadapinya. *Art shop* campuran lebih melebar karena bengkelnya menuntut orang yang mampu bekerja dengan medium beragam, hal ini berarti pengerahan tenaga tidak selalu mengambil dari warga setempat tetapi lebih jauh dan menyebar. Bisa jadi tukang kayu berasal dari Jepara, sopir dari warga setempat, tenaga kerja logam dari Kotagede, seperti yang ada di *art shop* Hendro Wardoyo. Sumbangan lain dari *art shop* jenis ini adalah sebagai pusat dokumentasi perjalanan budaya seni perak, meskipun bersifat kontemporer, setidaknya rekaman budaya manusia secara makro ada di situ. Karena pengembangan pasar salah satu penyebabnya harus berjalan paralel dengan permintaan konsumen baik dalam segi harga, maupun corak barang. Untuk usaha ini sering dipakai istilah Inggris *sales promotion*.¹⁵⁾ Permintaan akan gaya suatu hasil produksi merupakan gambaran gejala yang sedang terjadi dalam masyarakat. Apabila demikian yang terjadi *art shop* perak menjadi salah satu pusat laboratorium perjalanan budaya manusia, khususnya dalam bidang seni yang berlatar medium perak. Sehingga suatu saat nanti bila situs Kotagede terjaga dengan baik akan menjadm referensi bagi mereka yang mencevmati hal itu. Pengaruh medium seni ternyata membawa dampak luas dan diakibatkan oleh berbagai aspek yang melingkupi keberadaan seni itu sendiri. Uraian di atas telah

15) T. Gilarso SJ., Ekonomi Indonesia Suatu Pengantar, Yogyakarta, Kanisius, 1986, hal. 159.

mencoba menjawab dan membuktikan anggapan tersebut.

Tetap disadari bahwa uraian di atas belum merupakan nilai final atau sesuatu yang mati, karena berbagai disiplin ilmu, penelitian maupun penemuan-penemuan baru tetap relevan dengan keadaan yang berlangsung. Kebudayaan khususnya seni sebagai elemennya dalam banyak hal mengabdikan kepada manusia, artinya dari kebudayaan, dari senilah manusia menjadi lebih manusiawi, manusia lebih menemukan dirinya sebagai manusia. Inilah yang menyebabkan bahwa berbagai bentuk disiplin ilmu, berbagai penelitian, berbagai penemuan-penemuan baru tetap relevan dengan pengertian di atas. Begitu halnya dengan *art shop* mebel. Mebel dalam hal ini diartikan sebagai alat rumah tangga yang kita pergunakan sehari-hari, seperti meja dengan berbagai variasinya, kursi dengan berbagai variasinya, almari, tempat tidur dengan berbagai variasinya. Juga alat-alat yang lain, misalnya penyangga pot, meja kecil sebagai tempat penyedia makanan.

Bisa kita amati pada banyak *art shop* mebel di jalan Prawirotaman yang besar, juga *art shop-art shop* kecil di tempat lain. Di situ banyak terdapat berbagai mebel yang bermutu dalam kualitas pengerjaan yang halus, jenis kayu sebagai bahan pembuat, juga model maupun bentuknya memiliki nuansa sejarah. Untuk lebih jelasnya nanti akan disinggung dan diulas dalam bab IV.

Art shop jenis mebel selain terdapat di daerah Prawirotaman, banyak juga terdapat di daerah-daerah

terpencil seperti kampung Sidikan, kampung Gunungketur dalam skala jenis usaha kecil. Dalam skala usaha besar, kiranya sebatas pengetahuan penulis ada di luar daerah penelitian atau di luar kota Yogyakarta. Misalnya milik The Han Sien di jalan Suryo 2, Kebayoran Baru, Jakarta 12180. Pemilik ini mengawali karier usahanya hampir 34 tahun, yang baru berbuah saat ia sudah berusia senja 67 tahun. Dengan memiliki 100 tenaga tetap dengan variasi mencapai 400 orang saat pesanan banyak. Usaha yang ditekuninya telah dikenal di belahan Eropa dan Amerika Utara.¹⁶⁾ Han mengkhususkan diri sebagai reproduktor mebel klasik Eropa dan Cina. Langkahnya patut diacungi jempol selain sebagai pemrakarsa (baca : penyelamat) barang bercorak sejarah dia berperan dalam pemenuhan keinginan orang untuk memiliki barang seni bernilai tinggi tanpa harus melenyapkan yang asli. Pengakuan itu datang dari para konsumennya yang merelakan uang antara Rp 1.000.000 - Rp. 35.000.000 untuk setiap karya yang dihasilkannya. Pembelinya, jelas orang berduit. Diantara mereka pun, menurut Han, terbagi lagi menjadi beberapa jenis : yang menginginkan benda klasik sesuai aslinya, mereka yang menginginkan modifikasi, maupun yang campur aduk.¹⁷⁾

Kalau *art shop* perak lebih banyak merangkul, mengajak tenaga kerja yang berasal di sekitar daerah

16) Intisari, No. 386 XXXIII, September 1995, hal. 95

17) Ibid.

Kota gede, maka sebenarnya kemampuan dalam hal olah kayu khususnya di daerah Kodia Yogyakarta, banyak juga yang merekrut tenaga dari sekitar kampung itu sendiri. Artinya tidak mesti bahwa mebel itu harus ditangani oleh orang yang profesional, yaitu orang yang berasal dari daerah yang memiliki nama dalam hal pengadaan mebel seperti Jepara misalnya. Tenaga dari Jepara biasanya dipergunakan apabila terdapat suatu kerusakan yang lumayan. Untuk tidak meninggalkan kesan seni maka tenaga kerja yang berasal dari daerah Jepara atau daerah-daerah lain yang memang sudah ada di *art shop* jenis ini turun tangan. Karena bagaimanapun juga yang namanya skill itu dalam berbagai hal tetap dibutuhkan dan tetap bermanfaat keberadaannya.

Art shop mebel, keberadaan bahan-bahannya dalam arti pengadaan bahannya relatif tidak menyebar, sangat berlainan bila dibandingkan dengan *art shop* jenis campuran. Seorang pemburu barang seni mebel tidak dengan gampang untuk menyerahkan barangnya, untuk menyetorkan barangnya kepada pemilik *art shop* yang bersangkutan. Ini terjadi karena di samping lingkupnya atau peminatnya lebih terbatas juga karena pemilik *art shop* selalu memiliki citra seni yang cukup tinggi, artinya dia tidak akan begitu mudah untuk membeli suatu barang apabila barang itu tidak memiliki nilai jual lagi. Lain halnya dengan *art shop* jenis campuran, karena keadaannya yang serba campur, serba beragam, juga peluang pemasarannya relatif lebih mudah untuk

menjangkau pembeli. *Art shop* jenis mebel memiliki pembeli yang cukup selektif dalam banyak hal. Seorang kolektor tidak gampang untuk mengorbankan uangnya hanya untuk membeli satu jenis mebel apabila barang itu cukup atau sudah terwakili oleh barang-barang yang telah dimilikinya.

C. Peninggalan Sejarah Sebagai Cagar Budaya

Sejarah berasal dari kata *istoria* (sic.) dalam bahasa Yunani yang berarti suatu pertelaan sistematis mengenai seperangkat gejala alam, yang dalam perkembangannya kata *istoria* diperuntukkan bagi pertelaan mengenai gejala-gejala (terutama hal ihwal manusia) dalam urutan kronologis¹⁸⁾

W.J.S. Poerwodarminto dalam kamusnya mengartikan sejarah sebagai silsilah atau asal-usul, peristiwa lampau, ilmu pengetahuan atau cerita atau pelajaran yang terjadi saat lampau.

Dikarenakan sejarah berhubungan dengan kehidupan manusia, maka pengertian sejarah dapat dijumpai dalam berbagai bidang, seperti bidang ekonomi, sosial dan kebudayaan. Adapun pengertian sejarah jika dipandang dari segi ekonomi dinamakan dengan sejarah ekonomi. Sejarah ekonomi secara garis besar mempunyai perhatian mengenai kegiatan ekonomi masa lampau¹⁹⁾. Sedangkan

18) Louis Gottschalk, op. cit., hal. 27.

19) Douglas C. North, Sejarah Ekonomi, dalam Ilmu Sejarah Dan Historiografi, Taufik Abdullah et. al., Jakarta Gramedia, 1985, hal. 171.

yang dimaksud dengan sejarah sosial adalah studi tentang struktur dan proses tindakan serta timbal balik manusia sebagaimana telah terjadi dalam konteks sosio-kultural dalam masa lampau yang tercatat²⁰⁾.

Di samping itu ada juga yang disebut dengan sejarah kebudayaan, yaitu bagian dari sejarah umum, mengenai perkembangan historis bangsa-bangsa yang belum mengenal tulisan, pada waktu sekarang dan masa lampau²⁵⁾.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sejarah adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan masa lampau. Segala sesuatu tersebut adalah aktivitas-aktivitas manusia dalam zamannya, dimana dalam melakukan aktivitas itu akan didapatkan suatu hasil.

Hasil yang berupa benda (artefak) merupakan hasil dari suatu peristiwa, sedangkan yang berupa tulisan atau dokumen biasanya merupakan hasil atau rekaman dari suatu peristiwa. Hasil baik yang berupa benda (artefak) ataupun yang berupa tulisan adalah peninggalan sejarah yang merupakan sumber sejarah. Dengan adanya peninggalan sejarah tersebut suatu kejadian atau peristiwa di masa lampau dapat dirunut atau dikonstruksikan kembali.

20) J. Jean Hecht, Sejarah Masyarakat, Ibid., hal. 154.

25) Joseph H. Greenberg, Sejarah Kebudayaan, Ibid, hal. 213.

Benda peninggalan sejarah yang merupakan sumber sejarah sangat penting keberadaannya sehingga perlu dilindungi dan dilestarikan. Mengingat begitu pentingnya bagi pengembangan sejarah ilmu pengetahuan maupun kebudayaan maka suatu benda peninggalan sejarah dapat dikategorikan sebagai benda cagar budaya.

Menurut Pasal 1 Undang-undang Nomor 5 tahun 1992 tentang Benda Cagar Budaya yang dimaksud dengan benda cagar budaya adalah :

- a. benda buatan manusia, bergerak atau tidak bergerak yang berupa kesatuan atau kelompok, atau bagian-bagian atau sisa-sisanya, yang berumur sekurang-kurangnya 50 (lima puluh) tahun, atau mewakili masa gaya yang khas dan mewakili masa gaya sekurang-kurangnya 50 (lima puluh) tahun serta dianggap mempunyai nilai penting bagi sejarah, ilmu pengetahuan, dan kebudayaan.
- b. benda alam yang dianggap mempunyai nilai penting bagi sejarah, ilmu pengetahuan dan kebudayaan.

Dengan berpangkal pada umur yang sekurang-kurangnya 50 tahun, maka benda-benda cagar budaya dapat dikelompokkan menjadi benda-benda yang berasal dari benda-benda yang dipergunakan pada masa Pra sejarah, masa Klasik, masa Islam dan masa Kolonial. Di samping itu juga peninggalan-peninggalan tertulis baik dari masa Klasik, Islam maupun Kolonial.

1. Masa Pra Sejarah

Masa Pra sejarah merupakan kurun waktu dimana manusia belum mengenal tulisan. Masa Pra sejarah berlangsung sejak kurang lebih 2 juta tahun yang lalu, hingga abad 4 - 5 masehi, yakni dengan adanya bukti-bukti tertulis yang diketemukan di Kutai (Kalimantan) dan daerah Bogor.

Rentang waktu yang sangat panjang menyebabkan munculnya tahapan-tahapan perkembangan kebudayaan yang menunjukkan tingkat kehidupan manusia. Kehidupan pra sejarah berlangsung dalam 2 kala, yakni kala Pleistosen dan kala Holosen.

- a. Kehidupan dalam kala Pleistosen adalah kehidupan dalam masa berburu dan mengumpulkan makanan tingkat sederhana. Dalam kehidupan ini peralatan yang dipergunakan di dominasi oleh alat-alat yang dibuat dari batu yang dibentuk dengan teknik yang sederhana yaitu dengan pemangkasan. Melalui teknik pemangkasan tersebut terbentuklah berbagai jenis alat misalnya kapak perimbas, kapak penetak, pahat genggam dan kapak genggam.
- b. Kehidupan kala Holosen dibedakan menjadi 3 tahapan yaitu kehidupan masa Berburu dan Mengumpulkan Makanan Tingkat Lanjut (Mesolitik), dan masa Bercocok Tanam (Neolitik) dan masa Perundagian (Jaman Logam).



- 1) Masa berburu dan mengumpulkan makanan tingkat lanjut.

Berburu dan mengumpulkan makanan yang menjadi mata pencaharian pokok dalam masa sebelumnya masih tetap dilakukan, akan tetapi gejala untuk memproduksi makanan mulai tampak. Kehidupan mengembara mulai ditinggalkan, sehingga tempat-tempat tertentu dipilih sebagai lokasi pemukiman. Lokasi yang dipilih sebagai tempat tinggal adalah yang dekat dengan sumber mata air, misalnya di tepi pantai atau di gua-gua yang tidak jauh dari sungai.

Sejalan dengan perkembangan kehidupan, terjadi pula kemajuan dalam teknologi pembuatan alat-alat, terutama dalam pemanfaatan bahan tulang. Alat-alat tulang memiliki bentuk yang beragam, misalnya sudip tebal, sudip tipis, lancipan, mata panah bahkan ada yang dibuat menjadi perhiasan.

- 2) Masa bercocok tanam

Gejala memproduksi makanan yang muncul pada masa sebelumnya, berkembang pada masa ini. Pemakaian alat-alat dari bahan batu masih tetap mendominasi meskipun alat dari bahan lain digunakan secara bersama.

Dari segi teknologi, pembuatan alat batu mengalami kemajuan karena telah dihaluskan dan

diupam. Kemajuan lain berupa pembuatan barang-barang dari tanah liat sebagai wadah. Jenis wadah dari tanah liat terdiri atas tempayan, periuk, pasu, mangkuk dan piring.

Alat dari batu yang digunakan masa ini adalah kapak/beliung persegi, kapak lonjong, pahat dan mata panah. Selain alat-alat yang digunakan sebagai alat kerja, dikenal pula benda-benda perhiasan berupa gelang dan manik-manik dari batu.

3) Masa perundagian

Pada masa perundagian tata cara kehidupan masyarakat semakin teratur dan kompleks. Kehidupan pertanian tetap merupakan kegiatan yang diutamakan, di samping memajukan bidang teknologi terutama teknologi pembuatan alat-alat logam dan tanah liat. Dalam pembuatan alat-alat logam dikenal cara peleburan, pencampuran, penempaan dan pencetakan. Melalui cara-cara tersebut dapat dihasilkan alat-alat atau benda-benda logam yang bervariasi, misalnya kapak corong, nekara, bejana dan patung serta perhiasan yang semuanya dibuat dari perunggu, kemajuan teknologi tampak pula dalam pembuatan gerabah yakni dengan munculnya pemakaian roda putar. Benda-benda perhiasan yang dikenal dalam masa ini tidak hanya dari bahan batu akan tetapi juga dari logam dan kaca.

2. Masa Klasik

Masa klasik yaitu masa ketika kebudayaan di Indonesia mendapat pengaruh kebudayaan India atau sejak datangnya pengaruh kebudayaan Hindu dan Budha di Indonesia terutama di Jawa.

Peninggalan purbakala yang berasal dari kurun waktu tersebut sebagian besar berupa benda-benda yang berhubungan dengan atau berfungsi keagamaan misalnya candi, arca atau benda-benda perlengkapan upacara keagamaan lainnya.

3. Masa Islam

Agama Islam masuk ke Indonesia dengan jalan damai. Artinya tidak ada pertikaian yang berarti antara pendatang dengan penduduk asli, karena mereka menyebarkan agama sambil berdagang.

Dengan masuknya agama Islam ke Indonesia muncullah kebudayaan yang bercorak keIslaman yang sebenarnya berasal dari kebudayaan sebelumnya, namun diperkaya dengan unsur-unsur baru yang berasal dari ajaran Islam. Warisan budaya yang bercorak religius maupun profan tetapi hidup pada kurun waktu itu sebagai contoh masjid, makam, keraton, kota, kereta, mata uang dan senjata. Adapun senjata yang berasal dari periode Islam beragam bentuknya dari keris sampai meriam.

4. Masa Kolonial

Orang-orang Eropa selama berkuasa di Indonesia juga meninggalkan jejak-jejak dalam bentuk kebudayaan material. Menarik perhatian bahwa sebagian besar dari peninggalan-peninggalan tersebut tetap menunjukkan sifat-sifat Eropanya, sehingga mengesankan bangunan Eropa yang dibuat di Indonesia. Contohnya : benteng, gereja kuna, makam, bangunan-bangunan pemerintahan (stadhuis, loji, penjara) dan lain-lain.

5. Peninggalan Tertulis

Peninggalan tertulis meliputi kurun waktu yang cukup panjang, yaitu sejak diketemukannya prasasti tertua sampai dengan piagam jaman sejarah baru.

Bentuk dan jenis tinggalan ini berupa prasasti, naskah kesusasteraan dan berita asing. Prasasti merupakan tinggalan terpenting diantara ketiganya.

Sesuai dengan tujuan dan banyaknya tulisan, maka prasasti dapat dituliskan di atas batu alam, batu yang sengaja dibentuk, lempengan tembaga, emas dan daun lontar. Di beberapa tempat prasasti juga dipahatkan di atas kayu, digoreskan pada gerabah dan bangunan bata. Sedangkan naskah kesusasteraan ditulis pada daun lontar dan kertas dan berita asing ditulis di atas kertas.²²⁾

22) Memasyarakat Arti Penting Benda Cagar Budaya Bagi Peningkatan Peran Serta Aparat Pemerintah dan Pemuka Masyarakat di Wilayah Pembantu Bupati Kab. Sleman Wilayah Tengah Dalam Melestarikannya. Laporan Pengabdian Pada Masyarakat oleh Jurusan Arkeologi Fakultas Sastra UGM, 1993/1994, hal. 9-26.

Tidak semua benda peninggalan sejarah mempunyai makna sebagai benda cagar budaya maka demi pelestarian budaya bangsa, benda cagar budaya harus dilindungi dan dilestarikan. Untuk keperluan ini maka benda cagar budaya perlu dikuasai oleh negara bagi pengamanannya sebagai milik negara, hal ini sesuai dengan Pasal 5 UU Nomor 5 tahun 1992 tentang Benda Cagar Budaya.

Pasal ini mengacu pokok pada kebanggaan nasional serta memperkokoh kesadaran jatidiri bangsa. Disadari jatidiri bangsa banyak dipengaruhi oleh pengetahuan bangsa yang bersangkutan di masa lampau. Karenanya pengalaman masa lampau dimaksudkan untuk tetap menjadi ciri falsafah dan budayanya guna menghadapi dan menjalankan kehidupan berbangsa, bernegara di masa yang akan datang.

Pengabaian benda peninggalan sejarah yang tidak selalu menjadi benda cagar budaya terjawab pada keterangan sebagai berikut, benda peninggalan sejarah yang ada jumlahnya sangat banyak. Kita ambil contoh benda peninggalan sejarah perkeretaapian di Indonesia, pada zaman Belanda seperti tampak dari bukti fisik yang hingga saat ini masih bisa kita jumpai, warisan sarana angkutan perkeretaapian sepanjang pulau Jawa dan sebagian Sumatra.

Untuk wilayah Jawa yang menjadi denyut hidup pemerintah kolonial, jalur kereta api melayani trans pulau Jawa (Anyer-Panarukan) sebagai sumbu utamanya. Juga di kota-kota kecil dalam suatu propinsi (baca :

Jateng dan DIY) digapai pula demi lancarnya roda perekonomian. Wilayah Bantul saat itu banyak dilalui rel kereta api dari arah Barat (Brosot), arah Timur (Pundong) maupun dari arah Selatan (Palbapang) untuk selanjutnya menuju stasiun Tugu. Sama halnya di Yogyakarta, dari Yogyakarta tercabang ke Barat (Jakarta), ke Timur (Surabaya) dan ke Utara (Semarang) sebagai tujuan akhir.

Cagar budaya yang nampak di Musium Ambarawa sebagai musium perkeretaapian dapat kita saksikan lokomotif beserta gerbong dan rel-relnya yang beragam sesuai dengan medan, tipe layanan dan juga kepemilikan maskapainya. Hal inilah yang dimaksud dengan tidak semua benda peninggalan sejarah mempunyai makna sebagai benda cagar budaya. Karena tidak semua barang-barang yang terlibat dimasukkan sebagai benda cagar budaya, cukup sampelnya saja yang dianggap sudah mewakili.

Pertimbangan ini ditetapkan mengingat, apabila semua benda peninggalan dimasukkan ke dalam benda cagar budaya kehadirannya justru akan menghambat pembangunan yang membutuhkan lahan untuk menuangkan ide-ide demi lebih memakmurkan kehidupan rakyat. Rupanya hal itu terlalu panjang untuk diperdebatkan, dan tidak akan mendatangkan relevansi dengan topik skripsi ini.

Benda cagar budaya sangat mungkin untuk dimiliki oleh orang asing, dengan kriteria dan persyaratan-persyaratan yang diatur dalam Undang-undang tentang Benda Cagar Budaya. Persyaratan yang terkandung dalam

undang-undang tersebut seolah tercipta sebagai buah pertimbangan bahwa sangat dimungkinkan benda-benda peninggalan sejarah bangsa lain dimiliki oleh warga negara Indonesia. Coba simak Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 10 tahun 1993 tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 5 tahun 1992 tentang Benda Cagar Budaya.

1. Warga negara asing hanya dapat memiliki benda cagar budaya bergerak tertentu, yang jumlah untuk setiap jenisnya cukup banyak serta sebagian telah dimiliki oleh negara.
2. Pemilikan benda cagar budaya sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) harus dilakukan sesuai dengan ketentuan pemilikan, tata cara pendaftaran benda cagar budaya, dan ketentuan tentang perizinan yang berlaku.

Segi positif yang disumbangkan dari pasal itu besar juga, dalam arti apabila ketentuan-ketentuan yang dibuat dipatuhi dengan benar kepemilikan oleh warga asing baik yang tinggal di Indonesia dan juga yang tinggal di negaranya masing-masing ikut serta melestarikan benda cagar budaya dengan upaya perawatan yang dilakukannya. Sebab seseorang yang dengan susah payah mengupayakan untuk mendapatkan benda yang diidamkan tidak akan menelantarkan benda itu. Apabila benda itu diperjualbelikan masih ada ketentuan yang mengaturnya. Jalur formal ini terutama ditempuh oleh mereka yang sangat membutuhkan kehadiran benda-benda yang dimaksud.

Para akademis baik pada tingkat universitas maupun jawatan musium pusat suatu negara sangat membutuhkan kehadiran benda-benda itu guna melengkapi koleksinya dengan maksud tiada lain ingin menyampaikan kabar yang tidak terputus sebuah rangkaian sejarah besar yang pernah ada.

PBB melalui UNESCO juga tidak tinggal diam dalam upaya penyelamatan ini, terbukti dengan kesediaannya untuk memugar Candi Borobudur, dan tempat-tempat bersejarah lainnya seperti Pulau Philae di Mesir, Mohenjo Daro di Pakistan, Venesia di Italia juga Kathmandu ibukota kerajaan Nepal di Pegunungan Himalaya²³⁾.

Kesadaran dunia internasional tentang pentingnya benda-benda peninggalan sejarah yang nota bene sebagai benda cagar budaya semata tidak ingin merasa kehilangan, seperti lenyapnya peradaban kuno Suku Astec, Inca dan Maya. Boleh jadi peradaban itu hancur karena bencana alam atau aus dimakan usia, namun sesuai dengan kemajuan nalar manusia paling tidak kehancuran itu bisa diperlambat prosesnya.

Selagi menunggu "rusaknya" peninggalan-peninggalan itu banyak hal yang bisa digali, diketemukan, aspek-aspek kehidupan masa yang terekam di dalamnya. Ini sangat memungkinkan menjadikan sejarah bukan sekedar

23) Supartono Widyowsiswoyo, Sejarah Nasional Indonesia Dan Sejarah Dunia, Klaten, PT. Intan Pariwara, 1991, hal. 80.

sebagai cerita yang membingungkan saat dipertanyakan bukti-buktinya guna mendukung kebenaran cerita yang memang betul terjadi.



BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Harapan penulis untuk mengambil sejumlah sampel dari sekitar 65 *art shop* yang ada di Kotamadya Yogyakarta tidak bisa terrealisir. Hambatan tersebut datang dari ketidakjelasan *art shop-art shop* itu sendiri di depan perundangan yang ada. Data yang diperoleh dari Departemen Perdagangan tidak memberi kejelasan yang berarti. Mengingat dalam buku wajib daftar perusahaan (register) tidak dengan jelas menyebut usaha *art shop*. Buku tersebut hanya memuat nama perusahaan, jenis usaha, nama pemilik, alamat rumah/usaha, investasi yang ditanam dan tanggal pencatatan kembali perusahaan. Secara resmi dalam buku itu tercatat sejumlah 17 *art shop*.

Sementara itu Dinas Pariwisata yang mengeluarkan brosur resmi panduan wisata tidak bisa menolong dalam penetapan jumlah *art shop*, hal ini dikarenakan keberatan pihak *art shop* sendiri menitipkan namanya pada brosur tersebut. Ini terpaksa ditempuh para pemilik *art shop*, disamping untuk menjaga ilegalitasnya, sejumlah uang yang dibayarkan untuk pengiklanan dirasa cukup berat dan tidak berarti banyak dalam pengembangan usahanya.

Kegagalan lain dalam menjaring sampel karena perilaku para pemilik *art shop* sendiri. Semua *art shop* disepanjang Jalan Malioboro, kampung Ngasem, kampung

Tirtodipuran, Kotagede, menolak kehadiran penelitian ini dengan alasan yang tidak jelas. Akhirnya penulis hanya mampu menjaring 5 *art shop* dengan perincian 4 di Prawirotaman dan 1 di kampung Pakel Mulyo. Meskipun demikian gambaran "wajah" perart-shopan di Kotamadya Yogyakarta apabila dipaksakan tetap bisa diwakili kehadiran 5 *art shop* yang terjaring, tentu saja secara transparan sekali.

Untuk tidak terjaring dalam teori yang kusut nantinya, penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Deskriptif memiliki pengertian menuturkan dan menafsirkan data yang ada, misalnya tentang situasi yang dialami, satu hubungan, kegiatan, pandangan, sikap yang menampak, atau tentang satu proses yang sedang berlangsung pengaruh yang sedang bekerja, kelainan yang sedang muncul, kecenderungan yang menampak, pertentangan yang meruncing dan sebagainya²⁴⁾. Untuk "pisau bedah" yang dipergunakan dalam menganalisa data dipergunakan analisa kualitatif. Mengingat sifat penelitian ini tidak melakukan perhitungan statistika. Kegiatan analisis dengan cara ini dilakukan dengan membaca data yang telah diolah²⁵⁾.

B. Subyek Penelitian

Subyek penelitian terdiri atas 5 *art shop* dengan spesifikasi yang menonjol baik dalam soal macam barang

24) Dr. Winarno Surachmad, Dasar dan Teknik Research Pengantar Metodologi Ilmiah, Bandung, Tarsito, 1972, hal. 131.

25) Ibid.

yang diperdagangkan dan kiat-kiat bisnis dengan tetap mengacu pada jenis usaha yang dipilih. Nantinya juga akan dipaparkan perjalanan masing-masing *art shop* hingga terwujud dalam bentuk seperti sekarang ini.

Keunikan 5 *art shop* di atas tidak bisa terlepas dari lingkungan yang mendidik dan menghidupinya, sehingga dalam pembahasan nanti akan nampak jelas bagaimana mereka berlomba menarik simpati untuk menjadi yang terbaik.

C. Obyek Penelitian

Untuk menguak *art shop* lebih lanjut dibutuhkan pertanyaan-pertanyaan yang tersusun dalam latar belakang pendirian *art shop* dan juga alasannya dijadikan alternatif pekerjaan. Yang kedua melihat bagaimana para pemilik *art shop* mengelola usahanya. Terakhir sebagai hal yang terpenting adalah melihat tingkat ketersinggungan jenis usaha *art shop* dengan barang-barang peninggalan sejarah khususnya benda cagar budaya.

D. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan, yaitu dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian dengan cara :

1. Kuesioner, yaitu dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara tertulis kepada responden.
2. Wawancara, yaitu dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada responden, dengan batasan-batasan permasalahan yang jelas (terpimpin).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Dari Pemilik

Bagian ini akan memaparkan lima pemilik *art shop* yang berhasil dijangkau dengan mendasarkan diri pada tingkat umur dan sungguh secara kebetulan keadaan di lapangan mengarah pada besar kecilnya *art shop* yang mereka kelola. Adapun yang akan diuraikan pada masing-masing pemilik meliputi nama, alamat, usia, status, pendidikan terakhir, pekerjaan utama dan pengalaman di bidang *art shop* sebelum memiliki/pengalaman di bidang lain yang berkaitan dengan dunia pariwisata di Kota Madya Yogyakarta. Uraian terakhir mengandung nuansa tersendiri mengingat profesi awal yang digeluti selama bertahun-tahun umumnya menjadi titik awal mereka masuk pada dunia *art shop* yang kini mereka yakini bisa menghidupi sekaligus menjadi pemuas batin mereka.

Pertama Saudara Teguh Santosa, pemilik usaha "Kaling Art & Curio" beralamat di jalan Prawirotaman 12^A Yogyakarta, perjaka berumur 29 tahun. Ia mengelola usahanya sejak tahun 1992 yang lalu. Keberadaan *art shop*nya sangat strategis karena berada di jalan utama deretan hotel yang ada di jalan Prawirotaman, dan juga letaknya yang diapit oleh Hotel Putra Jaya dan Erlangga di sebelah Barat, Hotel Prambanan di sebelah Timur dan Hotel Sriwijaya di depannya. Meski *art shop*nya tidak besar (\pm berukuran 4 x 6 meter yang disewanya

2 ½ juta pertahun) namun mengaku tidak begitu masalah dengan persaingan ketat yang dihadapinya. Letak yang pas itu masih didukung tata ruang yang baik sehingga memungkinkan barang dagangannya memenuhi tiap sudut ruangan yang ada. Terkesan sesak memang namun tiap bagian detail tampak tidak bisa dilewatkan begitu saja. Variatif barang yang dijual cukup harmonis tata letaknya, sehingga tidak menutup kemungkinan tetap disinggahi oleh para turis asing yang meminati barangnya. Perjaka asli Yogya yang berdomisili di Kampung Gamelan Kidul ini pernah mengenyam pendidikan tinggi di AMP YKPN sampai semester II dan di Universitas Cokroaminoto juga tidak tamat. Kegagalan kuliahnya dikarenakan ia merangkap sebagai *guide* yang ditekuninya pada tahun 1986 hingga tahun 1992. Uang yang menjadi penyebab utama. Ia mengisahkan, dengan bonus 10% dari pemilik *Gallery* setiap jumlah pembelian ditambah tips dari kliennya, ia mengaku semangat belajarnya mulai mengendur. "Buat apa saya pusing-pusing sekolah dan menghitung uang tanpa ada nyatanya, lebih baik saya menghitung uang *beneran*". Jumlah 10% dari jutaan yang ia terima memang lumayan besar. Saat dikejar apakah ia tidak menyesal melihat teman disekelilingnya selesai dalam studinya, ia mengaku menyesal juga namun ia menepis dengan berdalih bahwa pekerjaan seni tidak bisa dijalankan dengan setengah-setengah, sebab belum tentu semaju seperti sekarang ini usahanya apabila ia harus mengawalinya setelah selesai

studi. Apabila dipaksakan kuliah, studinya tetap saja kacau karena kerap ia tinggal mengantar turis kesana kemari.

Berdasarkan pertimbangan tersebut maka ia pilih keluar dari bangku kuliah untuk mengelola "bakat" seni yang dimiliki. Warisan seni ia dapat dari keluarganya yang kebanyakan menerjuni bidang seni dan juga lingkungannya yang sehari-hari hidup dari seni. Keputusan mengolah bakat seni ternyata menuntut bangku kuliahnya ikut memberi sumbangan dalam hal *manage* uang yang harus selalu ia putar.

Usaha *art shop* ia geluti dengan sepenuh hati, hal ini terbukti dengan penundaannya untuk menikah hingga beberapa saat, dan itu berulang kali terjadi. Bukan karena alasan materi, karena penghasilan dari jualan bisa menghidupi cukup berlebih. Sepeda motor, seperangkat TV warna, dan pakaian bagus-bagus cukup dijadikan gambaran ringkas kemampuannya untuk masuk jenjang perkawinan. Cita-citanya untuk lebih maju dalam mengembangkan usaha baik itu shop maupun keinginan lain untuk mendirikan divisi usaha baru mebel (antik maupun umum) masih harus ia pendam dan usahakan terus menerus.

Bagian muka telah menyinggung profesi awalnya sebagai guide di salah satu *Gallery* di Ambarukmo. Sayang untuk nama *gallery* tersebut ia tidak bersedia memberitahukan namanya, katanya tidak "enak" dengan saudara yang kebetulan pemilik *gallery* tersebut. Pemuda ini banyak tahu soal pariwisata dan paham benar cara

memperlakukan tamu yang dipandunya. Orang asing itu paling suka dipuji dan diajak omong-omong, mungkin karena di negaranya orang terlalu sibuk bekerja dan lelah dengan urusan sendiri. Rutinitas yang membelenggu dan menjadi kultur merasa mendapat pembebasan sekaligus pemenuhan di sini. Bila hal ini tercapai turis asing tidak sayang dalam mengeluarkan uang berapapun besarnya untuk berbelanja. *Personal approach* yang penting. Profesi *guide* tidak semata berbekal Bahasa Inggris, pengetahuan yang luas dengan selalu mengikuti berita terbaru jauh lebih penting. Dalam hal percakapan yang terjadi dua pihak saling mengetahui maksudnya maka sudah cukup berjalan lancar. Sopan santun dan tata krama yang proporsional tidak bisa ditinggalkan, karena apabila kehilangan simpati tips yang akan didapat juga kurang memenuhi harapan. Profesi *guide* yang ia jalankan bertahan hingga 6 tahun.

Yang kedua Saudara Siswanto Prajoko, biasa dipanggil Mas Joko. Pemuda lajang berusia 30 tahun ini mendirikan *art shop* di jalan Parangtritis 22 Yogyakarta. Tempat mukimnya di Kampung Danunegaran Yogyakarta. "Cahyo Art Shop" yang dikelolanya sedikit terpisah dengan deretan *art shop* yang lain, *art shop*nya lebih diarahkan untuk menghadang turis yang datang dari arah Utara. Pangsa pasarnya turis yang tidak menginap di hotel Prawirotaman. Rata-rata turis pengembara yang berputar dari kota ke kota baik bersepeda atau naik kendaraan. Hal itu ia lakukan sebab apabila terlalu

bergantung pada turis Prawirotaman ia telah kalah posisi, meski memiliki andalan barang yang spesifik sekalipun. Penyebabnya, turis Prawirotaman bukan baru sekali datang ke Yogyakarta. Turis baru biasanya berbekal informasi dari kawan-kawannya yang pernah datang lebih dahulu. Baik dalam soal penginapan, wisata, *shopping* maupun dalam soal mengisi perut. Pekerjaan yang digelutinya ia optimalkan dengan cara tidak segan-segan berputar keliling *art shop* koleganya untuk barter barang maupun mencegat turis yang sedang berwisata sambil membawa barang dagangan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kejenuhan di rumah apabila pembeli sedang sepi dan menimba berita aktual seputar usahanya. Ternyata cara ini cukup efektif dalam menggiring turis ke *art shop*nya untuk melihat lebih jauh barang-barang yang dijajakan. Alternatif ini ia tempuh dengan alasan bahwa sebenarnya lebih jauh aman ditangani sendiri usahanya daripada harus minta tolong kepada orang lain.

Pendidikan terakhir di SMA Santo Yohanes Yogyakarta. Saat ditanya mengapa tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi ia berujar tidak ada minat ke sana. Karena keadaan lingkungan yang mengajarnya berolah seni untuk mendapatkan sejumlah rupiah, maka sekolah lebih lanjut tidak mendatangkan ketertarikan. Sementara itu sesuatu yang memanggil untuk lebih serius dalam menggelutinya setiap kesempatan menyapanya. Bapaknya memiliki kerajinan

wayang kulit, sedangkan kakaknya ahli dalam bidang menggambar dan mengukir.

Selepas dari SMA ia bekerja di *gallery* satu atap dengan Teguh Santosa. Ia hanya tahan 1 tahun bekerja di sana. Memasuki tahun kedua ia menjadi *guide* pribadi orang Amerika. Fase ini dia jalani selama dua tahun. Petualangannya tidak sampai di situ tahun-tahun berikutnya ia makin akrab dengan dunia pariwisata. Joko remaja berpendapat betapa enak pekerjaan orang-orang itu, selanjutnya ia mengaku ikut terbawa keadaan sekitarnya. Mulailah Joko merintis dunia seninya yang sekarang.

Dengan sejumlah uang yang diperolehnya selama tiga tahun bekerja, uang itu diputar dengan cara membayar separo barang yang disetor perajin/pemilik barang kepadanya. Cara lain untuk mendukung pendapatan adalah dengan berburu benda-benda kuno, baik secara *wadag* maupun dengan cara gaib dengan laku dan upacara tertentu. Yang disebut terakhir memang mendatangkan pendapat pro dan kontra tetapi tetap diakui itulah yang terjadi dan dia lakukan. Hasil buruannya itu mendatangkan keuntungan berlipat dibanding hasil penjualan barang yang lain.

Lain halnya dengan saudara Teguh yang harus mengontrak *art shop*nya tiap tahun, saudara Joko menempati tempat tinggalnya sendiri sehingga sangat memungkinkan keuntungan yang didapatnya lebih cepat memberi sumbangan dalam proses pengembangan *art shop*-nya.

Walaupun demikian diakuinya untuk tahun 1996 ini pasar lagi sepi hingga tidak jarang ia duduk di tempat biasanya mangkal sambil ditemani sebuah walkman yang tak pernah lepas dari sisinya.

Yang ketiga, Bapak Supriyono yang berdomisili di Jalan Tirtodipuran 56 Yogyakarta. Bapak berusia 30 tahun ini mengaku sudah 10 tahun menikah namun sampai hari ini belum ada tanda-tanda bakal menimang anak. Dengan lugas ia memaparkan kondisi kejiwaannya yang belum siap untuk memperoleh keturunan. Istrinya tinggal di rumah kontrakan di daerah Pilahan-Basen Yogyakarta. Sepulang kerja badan lelah dan masih harus memikirkan berbagai persoalan yang dihadapinya, termasuk harus menyisihkan penghasilan untuk bayar kontrak yang kian membengkak tiap tahunnya. Setiap hari Bapak Supriyono bisa kita temui di art shop "Antiques" yang menjadi sandaran pokok kehidupannya. Ruang membujur dari Timur ke Barat (karena ukuran luasnya $\pm 7 \times 4$ meter persegi) dia memaksimalkan dalam keanekaragaman koleksi maupun dekorasi tata ruangnya.

Bapak Supriyono mengaku hanya sempat lulus SD di desanya daerah Sambu Pitu Wonosari. Lebih lanjut dia tidak bersedia melanjutkan kisah pahitnya sehubungan keterbatasan keadaan sehingga memaksanya untuk tidak melanjutkan belajar. Kesederhanaan bidang pendidikan cukup ia sadari dan itu tidak berarti mendatangkan perasaan iri atau rendah diri melihat orang di sekitarnya. Bahkan dari kesederhanaan itu terdapat kesan ia

cukup berpengalaman dan bijaksana dalam menyasiasi hidup. Pandangannya tentang hidup, soal rejeki dan juga pengelolaan *art shop*nya tidak kalah dengan mereka yang berpendidikan jauh di atasnya. Diakui ia banyak belajar dari rekan-rekan sesama pemilik *art shop* yang lebih memiliki darah seni, sebab untuk alasan yang satu ini dia tidak memiliki alur khusus baik lewat jalur pelatihan-pelatihan (baca : kursus) dan "warisan" seni dari orang tua maupun lingkungan di mana ia berasal.

Pengalaman yang mendasari hingga ia terjun di dunia *art shop* berawal dari proses magangnya di Restoran Seneng Jalan Solo Yogyakarta. Bapak Supriyono mulai terlibat aktif pada tahun 1987 yang lalu. Pekerjaan ini ia tekuni selama 6 tahun (hingga tahun 1993). Dari restoran itu dalam tahun yang sama ia beralih profesi baru yaitu : *art shop*. *Art shop* Antiques sendiri berdiri sejak tahun 1975, pada awalnya di Ambarukmo kemudian pindah ke Pilahan-Basen (Kotagede) selanjutnya di Tirtodipuran ini. Masa itu *art shop* dipegang oleh kakaknya Bapak Mardiyono, karena satu hal dan sebab yang tidak jelas (*off the record*) *art shop* itu diserahkan dari tangan kakaknya kepada Bapak Supriyono. Bekal yang diperoleh selama 6 tahun bekerja di restoran ia pakai untuk mengembangkan usaha ditambah sejumlah uang hasil penjualan sebidang sawah warisan orang tua. Maka berdirilah *art shop* yang sekarang ini. Spekulasi besar ini harus ia jalankan karena terutama ia tidak memiliki semacam keahlian lain

yang bisa menghidupi. Meski pada awal harus terbentur soal percakapan dalam bahasa asing (Inggris khususnya) tetapi pada kenyataan hal itu tidak begitu menjadi kendala, sebab akunya, kendala itu mulai teratasi dari hari ke hari setelah berpraktek langsung. Pokoknya modal nekat itu saja. Keterbatasan itu didukung oleh sikap turis sendiri dalam proses pembelian atau pemesanan barang. Seorang turis akan sangat terbiasa untuk masuk dalam sebuah *art shop* untuk sekedar melihat, memegang, kemudian mencermati barang yang lain kemudian keluar tanpa permisi. Ketika mereka berminat akan suatu barang, mereka akan mencari pemilik *art shop* untuk menanyakan harga dan sekedar riwayat benda tersebut. Borongan atau pesanan dalam jumlah besar biasa dilakukan turis bisnis yang kebanyakan cukup fasih berbahasa Indonesia. Turis bisnis tahu persis soal harga, jenis kayu, dan juga ragam gaya (baca : motif yang terkandung di dalamnya).

Dari lawil berjualan, Bapak Suprmyono mengaku bisa hidup dari *art shop* yang ia kelola. Sementara itu angan-angan panjang dan segudang cita-cita terus memacu untuk terus berusaha mewujudkannya.

Yang keempat Bapak Ir. Hendro Wardoyo. Pemilik "Ciputat Art Shop" ini memiliki postur tubuh cukup tinggi namun memiliki berat badan yang berlebih. Dalam keseharian ia biasa memakai sarung dan bertelanjang dada. Gerah katanya. Ciputat ia pakai untuk menamakan *art slopnya*, semata kata itu berbau\$Naoarta.\$Gampangnya

orang Jakarta yang memandang/melihat sekilas akan berpendapat *art shop* itu milik orang daerahnya. Efek psikologis yang ditimbulkan orang Jakarta merasa di rumah sendiri tanpa harus merasa kesepian tinggal di daerah orang. Ciputat sendiri memiliki 2 lokasi, yang pertama di tempat mukim Bapak Hendro di Pakel Mulyo UH V Gg. Pulanggeni No. 419 Yogyakarta, sedangkan sebuah lain berada di daerah Kalitirto (Kantor Harian Kedaulatan Rakyat ke Timur sejauh ± 500 m, sebelah kiri jalan). Bapak 3 putra-putri dari hasil perkawinannya dengan gadis Garut ini kini memasuki usianya yang ke 45. Pengalaman malang melintang di dunia seni diawali semenjak ia berada dalam gendongan ibunya. Hal itu dikarenakan bapaknya seorang pelukis kondang bernama **Widayat** yang pada bulan lalu (beberapa hari setelah Lebaran) kehilangan istri pertamanya, ibu Bapak Hendro.

Sebelum menggeluti dunia *art shop*, kariernya berawal dari karyawan PT. Indaci dengan mengandalkan ijazah Sarjana Muda Tekstil ITT Bandung. Ia mengaku tidak betah bekerja di sana karena suasana kerja yang monoton, sehingga pada tahun 1980 ia memberanikan diri melamar sebagai tenaga pengajar di Universitas Islam Indonesia. Asisten dosen jabatannya pada waktu itu. Dalam waktu yang bersamaan ia mengikuti kuliah di kampus yang sama Jurusan Tekstil. Menjadi dosen saat itu menjadi tumpuan hidupnya.

Saat di Purwakarta (saat bekerja di PT. Indaci) ia mulai mengumpulkan sejumlah jam dari berbagai merek,

tahun pembuatan dan jenis. kegiatan semacam iseng ini ternyata mendapat sambutan hangat saat pindah ke Yogyakarta. Ia mengakui orang tuanya tidak tahu menahu dengan kegiatan yang ia lakukan saat itu. Seperti selalu diungkapkan kepada anak-anaknya "*Aku golek duit, lainnya urusan ibumu.*"²⁴⁾ Demikian Bapak Widayat selalu tidak mau disibukkan *ngopeni* dan *nggulowentah* anak-anaknya. Pokoknya hidup ia konsentrasikan untuk melukis dan melukis. Hasil keisengan Bapak Hendro kemudian ia kembangkan untuk berbelanja barang yang lebih prospektif sesuai tuntutan pasar/peminat saat itu.

Kepindahannya dari kampung Mergangsan ke kampung Pakel Mulyo pada tahun 1987 diakui berkat "*pulung*" (demikian ia mengistilahkan) sebuah patung perunggu sebesar genggam tangan yang saat itu laku dibeli orang seharga Rp. 4.000.000 (empat juta rupiah). Juga rumah barunya di sebelah Timur berhimpit dengan rumah induk juga ia akui sebagai hasil penjualan sebuah lukisan yang laku sekitar Rp. 40.000.000 (empat puluh juta rupiah), untuk yang terakhir ini ia sempat bersitegang dengan brokernya setelah tahu lukisan itu salah satu hasil karya pelukis kondang Raden Saleh.

Anak ke 3 dari 5 bersaudara sekandung ini (ibu kedua punya 6 putra) selain sibuk dengan *art shop* kini memilih kerja dosen sebagai sambilan saja. Ini terbukti dengan penolakannya untuk bersekolah lagi ke Bombay

24) Intisari, No. 341 XXIX, Desember 1991, hal. 7.

India maupun ke Australia. Alasan yang dikemukakan adalah akan terbengkelainya usaha yang dirintisnya selama ini, mengingat hingga saat ini ia belum mengangkat tenaga sebagai wakil dirinya. Tanggungjawab berat itu dirasa belum saatnya untuk diserahkan kepada putra pertama yang baru memasuki semester II di ISI jurusan Media Rekam. Sementara itu untuk diserahkan pengelolannya kepada saudara yang lain jelas tidak mungkin karena masing-masing dari mereka sibuk dengan kegiatan seni sendiri-sendiri. Pertimbangan-pertimbangan di atas mengharuskan ia memilih menutup sementara kegiatan *art shop*nya saat menjalankan ibadah haji tahun ini.

Kesibukan kesehariannya masih ditambah dengan mengelola Museum Widayat di jalan Letnan Tukiyat, Mungkid Magelang (jalan menuju ke Borobudur), yang dibangun menghabiskan dana tidak kurang dari Rp. 5 milyar hasil swadaya Bapak Widayat, yang pada tahun ini telah memasuki tahun ke dua pendiriannya. Sebagai seniman yang terus berkarya dengan berbagai modifikasi mebel dan patung kayu ini merasa sangat berat menyanggah nama besar ayahnya. Orang akan memandang remeh apabila ia tidak berhasil keluar dari bayang-bayang orang tuanya dengan tebusan karya yang dihasilkannya.

Yang kelima Bapak Harto Utama. Bapak dari 5 putera ini menempatkan "*Harto Art Shop*"-nya di Jalan Tirtodipuran 38 Yogyakarta. Sosok seorang pekerja keras yang dimatangkan oleh pengalaman hidup. Cukup menderita

ia mengaku merintis usahanya dari nol. Kepahitan yang dijalaninya di masa mudanya itu kini menghasilkan 4 shop yang tersebar di Tirtodipuran (2 buah) dan di Klaten (2 buah juga). Dua buah yang ada di Klaten masing-masing berada di desa Jonggrangan tepatnya di sebelah Timur Pom bensin Klaten \pm 150 meter, yang lainnya berada di Dusun Ngaran Mlese (dari kota Klaten ke Timur \pm 4 km). Sedang dua *art shop* di Yogya berada di Jalan Tirtodipuran dan di kampung Tirtodipuran. Dua yang ada di Klaten mengkhususkan diri pada mebel, baik mebel antik maupun mebel konvensional yang dikelola putra pertamanya Sri Mulyani, SH. Sebuah di jalan Tirtodipuran memajang barang-barang yang dijual pada umumnya sebagai souvenir (wayang, patung kayu/perunggu, topeng dan lainnya). Sedang sebuah yang berada di tengah kampung Tirtodipuran lebih menhangatkan mebel dengan berbagai variasi dan gaya.

Pak Harto menggantungkan hidup dengan bisnis besar prospektif tinggi ini. Untuk saat ini ia tidak perlu susah-susah mengayuh becak seperti yang dilakukan masa muda dan sepanjang merintis pendirian *art shopnya*. Mengayuh becak saat itu menjadi alternatif yang harus dipilih sebab untuk mengandalkan ijazah SD-nya (SR) dirasa sia-sia. Pertimbangan lain sehubungan pemilihan profesi berat itu karena ia mengaku berasal dari desa (yang sekarang dipakai salah satu *art shopnya*) Ngaran Mlese Klaten. Kesederhanaannya waktu itu menutup kemungkinan untuk diterima bekerja pada salah satu instansi



pemerintah. Sebenarnya pada saat itu banyak pegawai negeri hanya berijazah SD. Keterbatasan informasi yang terjadi saat itu, sehingga menarik becak menjadi satu-satunya profesi yang dirasa cocok untuk dirinya.

Walaupun demikian pada usianya yang ke 54 tahun ini, ia boleh berbangga diri menikmati jerih payah puluhan tahun lampau yang dititi dengan berbagai nuansa hati. Kebesaran usahanya sudah layak ia terima.

B. Latar Belakang Usaha

Paragraf-paragraf di atas menguraikan lima pemilik *art shop* dengan keberangkatan usaha yang bermacam-macam. Keterlibatan mereka dalam berolah seni mereka sadari sebagai panggilan hidup yang menuntut sebuah kesungguhan dengan pengorbanan besar, orang awam yang berada di luar mereka terkadang kewalahan mengikuti alur pikir mereka.

Bapak Suharto senior dari lima pemilik *art shop* (bila boleh disebut begitu) memiliki perjalanan unik yang tidak dimiliki para juniornya. Dengan kecenderungan umum yang berlaku, apabila seseorang akan menerjuni dunia usaha terutama sektor informal yang banyak menyita praktek (bengkel, jual beli suatu barang, bahkan pekerjaan di kantor) biasanya didahului proses magang sebelum menjadi pemilik atau pemimpin. Banyak hal yang harus diketahui dan dimiliki, yang konon hanya efektif dilalui dengan pemagangan kepada mereka yang lebih dahulu membuka usaha. Keuntungan lain

dari proses ini selain mendapat uang sebagai tambahan modal, juga pengalaman dalam mengelola barang jualan dan uang yang dimiliki.²⁵⁾

Dalam dunia *art shop* ternyata sifatnya lebih kompleks, alternatif magang yang ada bukan menjadi pilihan satu-satunya. Bapak Suharto sebagai contoh, ia lebih mengandalkan pengalaman pribadi yang dirasa lebih cocok untuk melampaui vase perintisan. Sementara itu Bapak Hendro Wardoyo memang terlahir dalam lingkungan seni kental yang bertaut erat dengan keberhasilannya dalam pendidikan, sehingga cakrawala tentang *art* maupun *shop* relatif cepat ia siasati ketika adaptasi harus ia jalani.

Aspirasi usaha Bapak Suharto saat itu, boleh jadi merupakan terobosan baru dalam bidang layanan penunjang pariwisata di Kodia Yogyakarta. Pada waktu itu Prawirotaman belum jamak seperti sekarang. Para wisatawan yang berkunjung rata-rata singgah ke *gallery* batik (saat itu Prawirotaman terkenal dengan industri batiknya). Hingga saat ini masi ada beberapa yang tetap bertahan, rata-rata memiliki scope usaha yang besar, seperti Batik Plenthong, Batik Winata Sastro juga Ken Dedes. Sedang yang tidak mampu bertahan karena biaya produksi yang tinggi dan terdesak oleh batik cap keluaran pabrik (ini yang lebih mengakibatkan matinya

25) Anton Haryono, *Aspek Sosial Ekonomi Penjaja Makanan Gerobag Dorong di Yogyakarta : Sebuah Studi Kasus Life History*, Yogyakarta, Penerbit Universitas Sanata Dharma, 1995, hal. 29-30.

industri batik tulis) berusaha banting kemudi dengan usaha lain, seperti *art shop* batik yang skalanya kecil dan sederhana dalam bidang warna, dengan mengorbankan komposisi yang disesuaikan dengan tuntutan pasar.

Bagi mereka yang terus setia dengan batik, saat ini bisa kita jumpai bentuk pengembangan itu seperti lukisan batik, batik jumputan, bahkan ikut-ikutan mengecap secara tradisional. Yang tidak tahan karena keterbatasannya mengubah rumah mukimnya menjadi industri indekost. Maka apabila kita berkesempatan berkeliling masuk ke perkampungan Prawirotaman dapat kita temukan rumah-rumah sisa kejayaan batik (rumah Jawa yang besar biasanya) namun tidak indah lagi karena mengalami penambahan kamar di sana-sini. Dalam kenyataannya industri baru yang tidak harmonis tata ruangnya itu laku keras juga, sebab para pendatang baik yang bekerja di hotel-hotel, *cafe*, rumah makan maupun mahasiswa yang belajar di Yogyakarta membutuhkan kehadiran sektor industri baru ini.

Menurut pengakuan Bapak Suharto saat itu (tahun 1975-an) *art shop* belum menjamur seperti sekarang ini, seperti disinggung dalam paragraf-paragraf sebelumnya Bapak Suharto mengawali usahanya dengan mengayuh becak di daerah Prawirotaman. Saat ada rombongan turis berkunjung ke *gallery* Winata Sastro maka ia berburu jasa ke sana, secara iseng kemudian ia membeli beberapa lembar wayang yang dibelinya di Malioboro. Ternyata dagangannya laku keras dengan tingkat laba setiap laku

selembar wayang dapat untuk membeli 2 atau 3 wayang lagi. Karena cukup prospek maka dibuatlah gerobag dorong yang dipenuhi barang-barang "bekas" dari Malioboro. Oleh karena laku keras maka diputuskan untuk menjual sebidang sawah warisan untuk mendukung perintisan usahanya.

Pada awalnya usaha itu berada di jalan Parangtritis (Cahyo *art shop* sekarang), lalu di jalan Tirtodipuran. Pada waktu hampir bersamaan Bapak Suharto memiliki hotel Harto di sebelah Barat hotel Prambanan, sebelah Timur Kaling Art Shop yang berada di jalan Prawirotaman. Pada waktu pemilik jalan Parangtritis tidak boleh memperpanjang kontraknya (saat itu saudara Joko sudah mentas dari masa magangnya) maka dilepasnya *art shop* itu. Dalam waktu yang bersamaan *art shop* mebel di tengah kampung Tirtodipuran sudah berdiri dan mulai menampakkan kemajuan yang pesat.

Juga karena pertimbangan ekspansi ke luar daerah, dalam waktu yang tidak lama hotel Harto di jalan Prawirotaman dijualnya. Hasil penjualan itu dipergunakan untuk membeli rumah sekaligus usaha di Klaten, langkah ini harus ia ambil mengingat saat itu sepanjang jalan Solo (daerah Prambanan ke Timur) belum banyak *art shop* yang berdiri. Juga karena anak terbesarnya sudah lulus dari Perguruan Tinggi sehingga butuh kesibukan untuk mengisi waktu luang.

Bapak Suharto memaparkan latar belakang lingkungan yang menjadikannya seperti sekarang ini. Maksudnya

lingkungan kerja saat itu menggiring dalam usaha penyediaan souvenir bagi turis. Hal ini terjadi karena latar belakang yang lain dirasa tidak pernah ia miliki (pendidikan dan keahlian seni). Pengalaman hidup dalam arti suatu riwayat khusus terjun dalam dunia seni tidak pernah ia lakukan secara profesional sebelumnya. Juga peran orang tua, saudara saat itu (masa merintis) tipis sekali, hal itu nyata benar dengan pilihan profesi utama yang dijalaninya. Orang rumah demikian ungkapnya, saat itu sibuk dengan kegiatannya sendiri-sendiri. Kesibukan yang terjadi semata untuk tetap mempertahankan hidup karena kondisi zaman menuntut orang bekerja keras.

Ada pengalaman menarik yang terjadi selama menjalankan usaha *art shop*nya yaitu ketika suatu saat Bapak Suharto mendapat pesanan mebel seharga Rp 5 juta dari orang Itali, setelah barang dikirim dengan container ternyata uang itu tidak pernah datang hingga saat ini. Padahal selain berisi mebel, untuk memenuhi ruang yang tersisa dalam kontainer dijejali dengan barang-barang souvenir, dengan maksud agar tidak rugi membayar sewa ekspedisinya. Peristiwa tahun 1990-an itu menjadi pelajaran berharga untuk menyikapi pembeli yang memesan barang dengan memastikan 50% uang muka sebagai jaminan. Pemberian jaminan berupa uang tunai, hal ini terpaksa ditetapkan karena "LC" (Letter Of Credit) *art shop* ini hampir dibobol lagi oleh turis dari negara yang sama. Kisahnya sekitar tahun 1994 lalu, bule Itali

yang menginap di hotel Garuda memesan sejumlah mebel dan kerajinan agar dikirim ke Bali (Bali menjadi gerbang keluarnya barang-barang *art shop*). Kesepakatan harga dicapai pembayaran separo diwujudkan dengan LC separo yang lain dilunasi setelah barang sampai di negara si bule. Usut punya usut ternyata si bule tidak memiliki sejumlah uang di bank yang ditunjuk. Setelah didesak untuk menguangkan suratnya ternyata si bule membatalkan pesanan itu. Penipuan dalam jumlah ratusan ribu rupiah bisa dikata sangat kerap terjadi, sementara untuk mengurusnya atau memburu si bule ke Bali jelas sukar mengingat sistem pariwisata Bali dan Yogyakarta memiliki banyak perbedaan. Bali lebih progresif dan memiliki tingkat pengawasan relatif longgar. Buktinya daerah wisata primadona itu menjadi jalur perniagaan obat bius yang cukup efektif di dunia. Dari Bali turis akan gampang melompat ke negara manapun yang ia mau untuk menghilangkan lacak pengejaran pemilik shop dari Yogyakarta.

Latar belakang keahlian seni yang dimiliki Bapak Hendro Wardoyo pada akhirnya mengantar hobby mengumpulkan jam rongsokan pada usahanya yang sekarang. Dosen tetap yang mengajar Mata kuliah Mekanika Tekstil UII Yogyakarta ini cukup kenyang makan garam sebagai anak seniman. Dalam banyak hal ayahnya tidak mau didikte baik oleh anak atau oleh istrinya sekalipun. Keuntungan dari itu semua Bapak Hendro dimatangkan oleh cara didikan yang demikian. Usahanya yang dimulai dari nol

mulai membuahkan hasil pada tahun 1995 lalu. Artinya, baru pada tahun itu Bapak Hendro membuka secara resmi *art shop* tiga kaplingnya, satu miliknya dan dua kapling yang lain ia sewa. *Art Shop* di jalan Solo dahulu (sebelum ia miliki) pernah didirikan *art shop* semacam, namun rugi dan akhirnya bangkrut.

Kisah pendirian *art shop* berawal dari *pulungnya* mendapat dua buah lukisan karya Surono dan Basuki Abdullah yang dibuat sekitar tahun 1946. Lukisan itu ia beli lewat brokernya seharga Rp. 2.200.000, "koleksi" pemilik wisma Wiwoho di Jalan Taman Siswa. Dua buah lukisan itu oleh ayahnya (Bapak Widayat) dibeli untuk menambah koleksi museumnya dengan harga Rp. 120.000.000 dalam bentuk tiga buah lukisan dan uang tunai sebesar Rp. 15.000.000. Perlu diketahui lukisan Bapak Widayat saat ini paling tidak laku Rp. 35.000.000 tiap buah. Kepada anak-anaknya Bapak Widayat selalu menekankan untuk tidak menjual lukisan di bawah harga patokan itu. Saat ini sudah ada semacam tradisi tiap tahun anak-anaknya ia beri beberapa potong lukisan sebagai warisan sementara. *Art Shop* Bapak Hendro yang terpajang rapi dan terletak di jalan lintas provinsi untuk saat ini dirasa tidak memiliki kendala yang berarti. Riak-riak kecil sudah pasti ada dalam kesehariannya. Terutama menyangkut ulah broker liar yang selalu ingin menjual barang dagangan padanya. Guna mengantisipasi kemungkinan tersebut Bapak Hendro lebih senang bekerja/berburu sendiri dengan dibantu beberapa karyawannya.

Sebagai ilustrasi, saat di daerah Pantai Utara Jawa tepatnya di daerah Blora - Jateng tersiar isu terdapat timbunan pohon jati, Bapak Hendro segera meluncur kesana ditemani sopir kepercayaannya saja. Bapak Hendro menyadari keberadaan usahanya saat ini belum mencapai titik stabil baik dalam bidang manajerial maupun pemasaran. Masih banyak ketimpangan yang harus dibenahi sesuai dengan tuntutan yang ada. Kesungguhan untuk lebih mengetahui soal dunia *art shop* terdorong oleh keakraban bergaul dengan Erik seorang Warga Negara Indonesia berkebangsaan Perancis. Erik lebih dikenal di Indonesia sebagai aktor yang banyak membintangi film dokumenter dan perjuangan. Sinetron terakhirnya berjudul Salah Asuhan, dimana ia berperan sebagai Tuan du Bussee ayah Corrie. Dari Erik Bapak Hendro banyak diuntungkan sehubungan dengan pembeli yang datang dari luar negeri. Erik sendiri memiliki usaha sejenis yang berada di seputar jalan lingkar Selatan. Keunggulan Erik dari Bapak Hendro tersebut dalam prakteknya berjalan selaras dan saling mengisi. Apabila ada pembeli yang menginginkan suatu barang dan kebetulan tidak ada di *art shop* Erik maka ia akan mengantar ke tempat Bapak Hendro, begitu juga sebaliknya. Dari Erik pula ia belajar banyak cara memikat bule yang datang. Ini sangat penting karena dalam banyak hal pembeli asing dirasanya lebih gampang asal mengetahui kemauannya. Dalam segi harga mereka menjadi santapan empuk yang sangat menguntungkan. Selain itu dikarenakan penguasaan bahasa asing yang dimiliki Bapak Hendro diakuinya kurang lancar. Maka Erik kerap bertindak

sebagai mediator transaksi. Meskipun banyak turis yang datang berkunjung tidak sedikit yang membawa guide sendiri. Untuk yang disebut terakhir memiliki keunikan tersendiri yaitu tidak mengenal jam berkunjung tergantung kesempatan yang ada. Masukan lain yang datang dari Erik berkisar pada mode dan karakter barang yang diminati orang asing. Namun demikian semua masukan itu berpulang pada Bapak Hendro, karena sebagai seniman dan pemilik *art shop* ia sendiri memiliki jangkauan-jangkauan ke depan sesuai dengan karakter yang ada pada dirinya.

Awal keemasan Ciputat masih butuh perjuangan berat untuk akhirnya tidak terlibas oleh shop besar yang telah mapan dengan aneka jenis usaha pendukung lain yang sudah dipikirkan.

Sementara itu banting stir tajam yang dilakukan Bapak Supriyono oleh sebagian orang dianggap sebagai tindakan konyol. Penilaian ini didasarkan semata kepada potensi yang dimiliki Bapak Supriyono. Paling tidak peranggapan itu muncul dari beberapa rekan sesama pemilik *art shop* di sekitarnya. Mengingat bekal seni relatif kecil yang ada padanya, pekerjaan awalnya yang kurang mendukung dan "kegilaannya" menjual sebidang sawah sebagai tambahan modal, cukup dijadikan sebagai buah-buah penilaian. Peranggapan yang belum tentu kadar kebenarannya itu memiliki dimensi luas yang bermuara pada perasaan senang dan tidak senang teman-teman di seputar Bapak Supriyono. Kesimpulan ini penulis tarik

dari percakapan yang sempat terjadi saat pendapat-pendapat tentang persaingan antar *art shop* dilontarkan.

Kesederhanaan Bapak Supriyono yang tercermin dalam penampilan keseharian, mengaku awal ketertarikannya menggeluti *art shop* pada mulanya adalah dengan modal sedikit mendapat untung besar. Saat mendapat tawaran dari kakaknya untuk meneruskan usaha itu tanpa pikir lebih panjang ia langsung menerima. Prawirotaman saat ia mulai terlibat aktif dalam dunia *art shop* sudah menjadi kawasan ramai turis. Bisa dikata sudah menjadi tempat jadi bagi perkembangan usahanya. Tertarik dengan keadaan ini ditambah pemandangan keberhasilan teman-temannya dalam menggeluti usaha, cukup baginya untuk memantapkan kaki menapaki usaha baru yang asing baginya. Keberanian yang lebih tepat dikatakan "nekad" ini dalam mengisi bulan-bulan kehidupannya ternyata berjalan lancar-lancar saja. Pasang surut pembeli yang datang ke Antiques melarut dalam arus dinamika industri yang berlangsung di Prawirotaman.

Pengalaman manis yang hingga saat ini belum terlupakan ketika terjadi tragedi pembatalan pembelian yang dilakukan turis Perancis. Alasan yang dikemukakan si bule, barang sejenis yang ia temui di *art shop* lain ternyata harganya jauh lebih murah. Pengalaman lain datang dari ulah *guide* yang membuat kejadian sejenis. Rombongan turis yang mampir ke *art shop*nya oleh oknum *guide* yang memandu digiring ke *art shop* lain dengan mengatakan harga barang-barang yang ada di Antiques

mahal. Setelah diusut ternyata *guide* tersebut memburu komisi lebih besar yang dijanjikan oleh *art shop* yang dituju. Keadaan ini yang menjadi korban terparah si bule, karena dengan prosentase semakin besar yang diterima *guide* memiliki pengertian harganya pasti tinggi juga, dalam tiap-tiap jenis barang yang sama. Bapak Supriyono merasa dirugikan pula, sebab selain gagal mendapat keuntungan hari itu, ia juga gagal mendapat pelanggan baru yang sangat mungkin menjadi mata rantai penghubung turis yang akan datang pada kesempatan mendatang. Pengorbanan nama shopnya oleh ulah oknum *guide* itu cukup dilematis baginya dalam menyikapi. Cara kekerasan jelas tidak mencerminkan kedewasaan dan profesionalitas, dengan cara persuasif berbenturan dengan tabiat *guide* yang memang hidup dari uang prosenan. Untuk menjerat dalam jalur hukum jelas mendatangkan dua kubu besar yang bermusuhan nantinya dan ia sendiri yang merugi pada akhirnya. *Guide* tidak pernah akan merasa dirugikan baik dari segi ekonomi maupun profesinya. Sementara pengelola *art shop* jelas butuh *guide* sebagai *public relation* yang efektif. Menimbang keadaan ini Bapak Supriyono memilih mendiamkan ulah oknum *guide* itu untuk entah berapa lama.

Ia mengungkapkan bukan soal menang-menangan dalam tragedi yang kerap terjadi di lingkungan *art shop* dan sejenisnya, tetapi kemampuan untuk mengkalkulasi untung rugi dan menerapkan cara-cara lain yang efektif itu

yang lebih diutamakan baginya. Namun demikian ia tetap membuka diri untuk dituding sebagai yang lemah dalam menanggapi soal itu. "Terserah... yang jelas saya punya visi sendiri tentang kejadian ini" ucapnya menutup soal yang membirukan itu.

Cahyo Art Shop yang didirikan Saudara Joko 4 tahun yang lalu (1992) memiliki unsur kemiripan dengan pendirian Antiques. Uang yang dijanjikan dari usaha ini lumayan menggoda dengan imbalan sedikit berusaha saja. Dalam benaknya terdapat peranggapan ada garis persamaan antara profesi *guide* yang pernah dijalani dengan usaha barunya. Waktu relatif singkat (2 tahun) selama ia menjadi *guide* diakui menumbuhkan semacam mitos, bahwa orang asing identik dengan sumber uang yang menjanjikan dalam jumlah besar. Mitos ini terpupuk subur dengan kenyataan di sekitar pergaulannya, teman-teman yang menerjuni usaha *art shop* rata-rata dapat berkembang dalam waktu yang tidak lama.

Keberuntungan Saudara Joko dibanding Bapak Supriyono terletak pada *skill* yang dimiliki. Seperti telah diuraikan di atas, Saudara Joko terlahir di tengah keluarga dan masyarakat seni, dengan demikian meski ia tidak pernah mempelajari secara formal tentang seluk beluk seni, bakat alamnya tetap terbina dengan apik oleh perjumpaan dan praktek kreasi yang berlangsung di lingkungannya. Proses ini tidak kalah nilainya dibanding dengan rangkaian pengajaran sektor formal yang dilengkapi dengan teori-teori. Terutama sekali

dalam soal karya yang dihasilkan.

Saudara Joko paham dengan dunia yang diyakini bisa menghidupi dirinya. Profesionalitas itu nampak dari kesungguhan dan minat untuk terus mencari tahu karakteristik suatu benda, kandungan *historisnya*, dan juga dekorasi ruangan dengan aneka barang yang terpajang cukup harmonis. *Art Shop* miliknya tergolong luas dibanding milik Bapak Supriyono maupun Saudara Teguh. Kelebihan ini memungkinkan saudara Joko menyediakan ragam barang untuk menggapai spesifikasi hingga *art shop* lain tidak pernah akan memajangnya. Keberhasilan upaya ini tercapai dengan pajangan relief candi-candi dalam ukuran beragam, juga lukisan-lukisan kontemporer salah satunya hasil karya Bapak Hendro Wardoyo. Dua jenis barang itu tergolong langka keberadaannya pada *art shop* di sekitar Prawirotaman. Kelangkaan dimaksud lebih dikarenakan sifat yang tidak lagi praktis saat para turis akan membawa pulang. Juga karena peminat dua jenis barang ini lebih kecil jumlahnya sebab menyangkut selera seni tinggi yang berkaitan dengan nilai uang yang tinggi pula. Pembeli jenis barang ini biasanya banyak tahu tentang budaya dan sejarah suatu bangsa. Bukankah kita tidak akan pernah membeli suatu barang apabila tidak tahu apa fungsi dan nilainya bagi kita ?

Dukungan terbesar selama ia mengelola *art shop* ini dikatakan berasal dari lingkungan keluarga. Sebagai orang yang terbiasa bermain dengan uang (entah uang apa dan uang siapa) ia mengaku jujur kerap meminjam uang

dari anggota keluarganya saat keadaan memaksa. Dalam jumlah besar pernah ia lakukan ketika pemesan minta disediakan barang dalam jumlah besar tetapi hingga saat ini pesanan itu tidak pernah diambil. Hutang kedua dilakukan ketika suatu saat datang *broker* mengambil barang untuk dijualkan kepada kliennya. Kejadian kedua ini menyangkut sejumlah barang titipan dan setengah titipan yang memiliki masa jatuh tempo. Pada hari penitip barang menagih uang, Saudara Joko kelabakan mencari uang titipan yang harus dibayarkan. Tragedi besar ini sungguh menyakitkan, karena pelakunya orang Jawa dan sudah kenal baik padanya.

Kaling *Art Shop* yang didirikan Saudara Teguh pada tanggal 7 Desember 1992 menyelaraskan barang dagangan terpanjang sesuai dengan selera pasar. Kebijakan itu bukan berarti meniadakan spesifikasi barang dalam *art shop*. Spesifikasi barang dagangan harus tetap ada sebagai pengikat pelanggan yang kompetitif. Alasan penyediaan barang dagangan jenis ini karena ia tidak ingin menanggung sejumlah uang pasif yang sebenarnya bisa dikembangkan meskipun dikatakan barang dagangan itu "tidak akan" busuk, kerugian ketinggalan model baru setiap kali ada pesanan rupa-rupanya lebih penting untuk diperhatikan. Faktor ini berlatar belakang letak Kaling *Art Shop* sendiri. Sebelah menyebelah hotel di sekitarnya membawa kenyataan tamu yang datang kebanyakan bersifat iseng karena merasa jenuh tinggal di hotel atau lelah sehabis melakukan perjalanan jauh.

Dengan demikian sifat barang sebagai pemancing simpatik rata-rata bernuansa segar ringan tanpa meninggalkan kesan budaya yang ada. Keadaan ini tentunya tidak tepat diterapkan bagi turis bisnis yang memang memiliki pekerjaan berburu barang-barang seni, dimana saja dan kapan saja. Guna mengatasi pembeli model ini Saudara Teguh tidak kurang akal yakni memajang barang-barang prospektif pesanan sebagai model. Keberadaan barang-barang perangsang itu tentunya berjumlah sedikit menyesuaikan ruangan yang ada dan juga untuk tidak menimbulkan kesan justru barang pematik itu yang menjadi spesifikasi *art shop*nya.

Langkah "mencuri" kesempatan ini diakuinya cukup efektif juga, selain mendatangkan relasi yang banyak, keuntungan lain informasi yang diperoleh lebih awal dari pada rekan-rekan lainnya. Hal itu membawa akibat dalam masa trend yang terbatas waktunya, ia telah siap menyediakan persediaan barang yang dimaksud. Terobosan yang diterapkan tidak mesti berjalan mulus mengingat sifat manusia yang dilengkapi rasa iri dan banyak sifat lagi yang merugikan. Suatu saat pemilik *art shop* tertentu (*off the record*) menyewa *guide* untuk memberi pengertian yang salah kepada wisatawan yang dipandunya (menggunakan motif yang sama seperti yang diterapkan pada *Antiques*). Tidak diperoleh keterangan apakah kejadian itu dilakukan oleh orang yang sama atau tidak, karena untuk dua kasus yang berbeda tempat dan waktu ini para korban tidak bersedia memberi tahu namanya. Rupanya langkah ini ditempuh demi menjaga nama dan keselamatan mereka.

Saudara Teguh mengaku bakat seni yang ada padanya dirasa pas-pasan saja, namun soal seni ia tahu. Maksud ungapannya itu, secara ilmu ia mengetahui potensi nilai yang terkandung dalam benda yang ia perdagangkan. Tetapi secara praktis ia sungguh terbatas dalam menggerakkan tangan untuk menghasilkan seni. Ia bisa mengarahkan artisnya dalam mengolah sebuah patung atau topeng untuk menjadi lebih menarik. Dalam artian terbatas ia menjadi pengagum/komentator seni tetapi bukan aktor seni. Hal tersebut sangat biasa terjadi dalam diri manusia. Keberangkatan seni terpupuk oleh keberadaan teman-temannya yang menggantungkan hidup mereka dari seni. Perjumpaan keseharian dengan mereka mengakar kuat dalam dirinya, dan gejolak batin itu menuntut untuk direalisasikan. Maka perintisan dengan magang di *gallery* dan menjadi *guide* dilakukan untuk membuka jalan ke arah usahanya yang sekarang. Keluarga menyerahkan tanggung jawab hidup penuh kepada dirinya. Mereka hadir saat kebingungan menimpa dengan sumbangan pikiran dan uang apabila memang diperlukan. Sebagai buah penebusannya dalam studi, saudara Teguh tidak pernah setengah-setengah dalam mengelola usaha ini.

Kendala lain yang datang dari luar sistem sederhana yang digeluti tiap hari, menimpa bukan hanya kepada dirinya saja, tetapi juga dirasakan oleh teman-teman yang lain. Secara gamblang ia mewakili teman-temannya memaparkan krisis-krisis besar yang pernah mereka alami bersama. Saat terjadi Perang Teluk (tahun

1991) Prawirotaman cukup sepi dari kunjungan wisatawan asing. Penyebabnya jalur penerbangan dari Eropa ke Asia terputus di Abu Dhabi. Seperti diketahui Abu Dhabi menjadi bandara untuk transit tujuan penerbangan. Dampak yang ditimbulkan menghadapi perang itu, stabilitas negara-negara Eropa yang ikut berkepentingan mendapat guncangan cukup berarti. Maka kebijaksanaan politik dalam negeri berbicara banyak dalam beberapa sektor. Menghadapi kenyataan itu orang enggan untuk menyempatkan diri bepergian. Faktor lain adalah situasi politik dalam negara tujuan pariwisata itu sendiri. Hal sama dialami Philipina pasca revolusi yang dilancarkan oleh Corry Aquino, hingga saat ini membawa dampak kurang baik bagi kepariwisataan negara tersebut. Sebagai orang ekonomi ia juga mengutarakan bahwa kebijaksanaan ekonomi regional maupun global juga berpengaruh besar dalam mempengaruhi minat orang untuk bepergian. Tiga analisa saudara Teguh mengalami membenaran saat paket-paket wisata ditawarkan negara baik lewat kunjungan-kunjungan kebudayaan resmi maupun oleh biro-biro swasta yang bekerja sama dengan maskapai penerbangan dengan berbagai kemudahan. Seperti yang terjadi di Bali beberapa tahun yang lalu dengan bebas visanya. Iklan-iklan yang ditawarkan semua itu menepis keraguan sekaligus menanamkan tingkat kelayakan suatu daerah memang laik untuk dijadikan daerah kunjungan.

Pengakuan bersama yang lain berkisar bulan-bulan ramai kunjungan wisatawan asing khususnya. Empat *art*

shop selain Ciputat menyetujui penetapan bulan Juni-Juli-Agustus sebagai bulan-bulan puncak kedatangan turis asing. Di Eropa sana pada bulan itu liburan panjang sedang berlangsung. Hasil keuntungan bersih selama tiga bulan itu mereka harapkan cukup untuk menutup masa-masa sepi selama satu tahun. Sementara itu Ciputat tidak terpengaruh dengan bulan-bulan itu, karena sifatnya yang mengkhususkan diri pada mebel, maka dapat dipastikan peminat jenis barang ini lebih khusus. Ukuran barang yang rata-rata lebih besar dibanding dengan barang pada empat *art shop* yang lain membutuhkan penanganan sendiri dalam pengirimannya. Dasar pemikirannya peminat mebel tidak pernah mengkhususkan hari dan bulan tertentu dalam membeli barang, sebab dalam pertimbangan apa saja tetap sama hasilnya. Bahkan boleh jadi pada bulan-bulan itu peminat jenis barang ukuran besar ini justru mengurangi aktivitasnya karena bagasi pesawat selalu penuh muatan kopor para pelancong.

C. Pengelolaan Usaha

Pola umum yang berlaku guna mendapat barang dagangan ada 4, Pola yang pertama pemilik *art shop* disetor oleh perajin barang tertentu (topeng, wayang klitik, patung-patung perunggu, relief, patung kayu asmat dan sebagainya). Kriteria pertama ini dianut oleh *art shop* selain Ciputat dan Harto divisi mebel. Model pembayaran yang diterapkan ada 3 cara yang berlaku.

Pertama, jumlah barang datang disetor, langsung dibayar kontan. Kedua, pihak *art shop* membayar uang muka (biasanya separo) dari sejumlah barang disetor, kekurangan pembayaran dilunasi pada waktu jatuh tempo yang disepakati kedua belah pihak atau bisa juga kekurangan dibayar pada waktu menyettor barang bulan mendatang. Model ketiga, pembayaran penuh diberikan pada waktu setor barang bulan berikutnya (saat melakukan penyettor). Tentu dengan perjanjian jumlah pembayaran mengikuti jumlah barang laku terjual. Sebuah barang yang sama baik oleh perajin yang sama atau berbeda, di dalam melunasi boleh jadi berbeda untuk masing-masing *art shop* (mereka memiliki alasan sendiri untuk tetap memutar uang). Persamaannya tiga shop pasti menerapkan tiga kriteria tersebut di atas dalam pembayaran benda yang berbeda. Alasan yang dikemukakan selain harus memiliki uang sebagai persiapan bila sewaktu-waktu dibutuhkan, kedua belah pihak supaya terikat tanggung jawab memproduksi barang yang baik bagi pembuat/perajin dan tanggung jawab menjual mempromosikan bagi pemilik *art shop*. Simbiosis ini diakui saling mendewasakan dan menguntungkan, mengingat masing-masing tidak mau saling dirugikan dan merugi.

Mentalitas kedua belah pihak tergolong tinggi dalam memupuk semangat berkompetisi. Perajin, tidak mau menjual model barang yang sama kepada lebih dari dua shop berdekatan dalam satu wilayah, karena penerima setoran pasti akan menolak. Suplai pada dua *art shop*

bisa dilakukan namun harus dalam model yang berbeda. Maka tidak heran bila Antiques menjual topeng sementara itu Cahyo dan Kaling menjualnya pula. Model sama persis terjadi karena barang-barang itu dihasilkan oleh lokal daerah tertentu, tetapi penyeter jelas berbeda, demikian penuturan mereka.

Pola kedua adalah, perolehan barang karena bantuan *broker* (baca : makelar). *Art Shop* macam Ciputat dan mebel Harto cukup dominan dalam menerapkan pola ini, meski tidak menutup kemungkinan tiga *art shop* yang lain juga terlibat. Alasan Ciputat dan mebel Harto berhubungan dengan *broker* karena sifat barang itu sendiri tidak menentu, baik karena letak, jumlah dan kepemilikannya.

Letak dan jumlah barang mebel sangat unik karena berpeluang menyangkut suatu kepemilikan awal yang terbatas. Keterbatasan itu membuat pemilik *art shop* juga ikut terbatas gerakannya. Berburu sendiri sebagai alternatif perolehan berikutnya bisa saja dilaksanakan, tetapi hal ini juga tidak bisa mengabaikan informasi *broker* partikelir maupun pegawai yang ditunjuk sebagai pencari barang. Pekerja formal *art shop* sedikit banyak juga berlaku sebagai *broker* walau ia diberi fasilitas penunjang (kendaraan) untuk memperlancar operasinya. Paling tidak hal tersebut nampak dan berlaku di Ciputat milik Bapak Hendro. Hanya saja kadar *kebrokerannya* memang agak berlainan, mengingat keputusan terakhir harga pembelian tetap ada di tangan pemilik *art shop*

sehingga *broker* formal ini tidak akan berani terlalu tinggi dalam menaikkan harga. *Broker* partikelir mebel seperti halnya *broker* tanah atau *broker* kendaraan bermotor dalam memperoleh ganjaran. Ia berhak mendapat keuntungan dengan menaikkan harga kesepakatan, prosenan dari pembeli, maupun dari penjual. Variatif sekali sifatnya tergantung cara mengolah kata dan kepandaian menebar jala keuntungan si *broker*.

Keuntungan keterbatasan gerak pemilik *art shop* bagi *broker* menyangkut efektifitas waktu berburu oleh pemilik *art shop* yang tidak seefektif para *broker*. Banyak urusan dalam sehari yang harus diselesaikan para bos itu menyangkut prioritas yang kerap berbenturan. Sebagai akibat mereka enggan untuk pergi berburu dengan mempertaruhkan hasil yang belum jelas. Bagi pemilik *art shop* berburu dalam beberapa hal boleh disebut kegiatan *refresing*, kegiatan yang memakan waktu lama (beberapa hari) karena letak yang jauh, pasti menghabiskan uang dan tenaga ekstra. Itulah mengapa kegiatan berburu oleh para pemilik *art shop* hanya dilakukan temporal saja. Tiga *art shop* lain biasa pula dimasuki *broker* untuk menawarkan beberapa barang.

Kejadian langka tetapi pernah berlaku dalam hubungan perolehan barang adalah, kedatangan pemilik barang ke *art shop*. Meski diakui penawaran barang itu jauh dari harga yang diharapkan tetapi karena desakan kebutuhan barang itu dilepas juga. Tidak peduli sifat barang itu bernilai tinggi atau biasa bagi penjualnya,

art shop tidak pernah ambil peduli. Pokoknya ada barang murah dihargai dengan harga serendah mungkin, maksimal separo harga penawaran pemilik. Antara kejam atukah ini yang disebut orang sebagai seni menawar barang, tipis dipisahkan penilaiannya tergantung dimana kita berpihak.

Keunikan lain yang terjadi selain membeli barang utuh, Ciputat maupun Harto juga tidak menolak barang rongsokan yang sekiranya ada hubungannya dengan mebel. Mungkin berwujud seperangkat kunci bekas, kayu-kayu bekas yang sekiranya akan mendukung suatu renovasi atau modifikasi barang sehingga nampak perwujudan baru yang antik unik. Barang-barang rongsokan itu setelah memperoleh perlakuan seni berubah bentuk dan harganya. Bapak Hendro sangat menggandrungi kegiatan modifikasi. Suatu saat pernah memborong lumpang kayu dari desa dengan harga murah. Kemurahan itu karena kondisi kayu yang aus sebab berbenturan dengan penumbuk atau dimakan rayap. Setelah dibentuk menjadi patung kepala manusia dalam berbagai gaya, lumpang itu berubah nilai seni dan jualnya. Kejelian Bapak Hendro terletak pada kemampuan memilih bahan bagus, dimana orang tidak pernah berpikir sampai ke situ.

Kayu-kayu yang memenuhi gudang maupun sisi Barat rumah terlihat kumul tidak sedap dipandang, tetapi di tangan pemiliknya akan berubah menjadi sesuatu yang indah. Harto *art shop* lebih cenderung meniru (baca : membuat replika) dari master yang memang ia miliki.

Dalam pengadaan bahan tidak jauh dengan Ciputat karena kayu yang tua dalam arti umur pohonnya, dan umur menjadi bentukan barang, sangat efektif menghantar bayangan ketuaan barang yang dibentuk. Ditambah perangkat pelengkap seperti kunci dan handel yang tua. Perangkat pelengkap banyak dibeli dari pasar Beringharjo atau pedagang loak pinggir jalan Yogyakarta dan sekitarnya. Tindakan ini sekaligus menepis anggapan tentang ketidak mungkinan barang loak laku terjual, sekaligus merubahnya menjadi kemasan baru yang lebih berharga.

Saudara Teguh dengan penuh keyakinan memaparkan tidak pernah mempromosikan barang dagangannya melalui biro-biro yang ada. Berbekal letak *art shop* yang strategis arus pengunjung *art shop*nya untuk sementara cukup memenuhi target penjualan. Baginya mencantumkan nama *art shop* pada biro-biro ikut (biro perjalanan, hotel, restoran, pariwisata) hanya mendatangkan hanya mendatangkan persoalan baru yang tidak impas dengan kenaikan omset yang diharapkan. Pemasangan nama pada biro-biro yang ada bukan tanpa imbal balik sesuai dengan biro yang dititipi. Di dalamnya terdapat perjanjian kontrak waktu dan keuntungan yang menurut perhitungan justru malah merugikan. Namun sayang berapa besar keuntungan dan kontrak waktu seperti apa lebih lanjut ia tidak bersedia memberi penjelasan.

Saudara Joko mempunyai alasan lain mengiklankan nama *art shop*nya pada sebuah biro perjalanan. Paling

tidak dengan keuntungan bagi rata (50%-50%) hasil penjualannya mampu menutup hari sepi yang kerap melanda. Pihak biro perjalanan menentukan harga sendiri setelah mengetahui harga mati dari saudara Joko, kenaikan harga pokok itu dibagi dua untuk tiap-tiap pembelian suatu jenis barang. Hitung punya hitung pihak biro perjalanan sangat diuntungkan dengan kerja sama model ini. Selain itu *guide* biasa ia beri keuntungan antara 10%-20% untuk tiap barang terbeli dengan penetapan harga penuh darinya.

Bapak Supriyono lebih lengkap mengiklankan *art shop*nya lewat biro perjalanan dan hotel. Saat ini ia memasang nama *art shop*nya di Hotel Mutiara, Ambarukmo, Garuda dan Sahid dengan jumlah uang kompensasi per bulan tertentu. Hasil pengiklanannya itu ternyata cukup efektif guna menambah jumlah pelanggan baru. Jumlah rupiah yang didapat diakui memenuhi target untuk tetap hidup. Kebijakan ini ia tetapkan karena selain mengelola *art shop* ia tidak mempunyai usaha lain yang menunjang. Pertimbangan lain mengingat letak *art shop* yang sedikit terpisah (paling Barat dari deretan yang ada), sebelah Barat terdapat Batik Winoto Sastro, di depan terdapat *Gallery* milik Ambar. Menurut pertimbangannya Antiques sangat butuh penyebaran informasi bagi turis yang ada. usia tua *art shop* tidak bisa ia artikan sebagai bentuk kemapanan yang tak tergoyahkan tanpa harus ada semacam usaha penguatan. Ini penting karena ia tak mau terlena dengan hasil yang

telah ia capai selama ini.

Ciputat lain lagi dalam mempromosikan barang dagangannya, selain Erik yang cukup berperan di dalamnya, Bapak Hendro cukup memajang barang dagangan di *art shop*-nya. *Guide* datang hanya kadang-kadang dan ia tidak pernah mengikat perjanjian dengan *guide* manapun. Rejeki yang diberikan tidak menentu jumlahnya tergantung kesepakatan harga jual yang terjadi. Menyikapi kebijaksanaan ini para *guide* yang pernah datang kepadanya tidak pernah mengeluh dengan sejumlah uang yang diterima. Rupanya karena nilai jual barang yang ada (berkisar ratusan ribu hingga puluhan juta rupiah) para *guide* sudah cukup puas menerima uang komisi. Alasan mengapa ia tidak pernah mau mengiklankan *art shop*-nya karena ia sudah memiliki pelanggan tetap orang Solo dan orang asing. Dari dua pelanggan itu saja pada saat-saat tertentu ia sudah cukup kewalahan melayaninya. Bagi Bapak Hendro tidak ada barang yang tidak terjual. Kerap ia menerima uang persekot saat barang yang dimaksud masih ada dalam bengkel, dan mereka sabar menunggu hingga barang itu selesai diproses. Saat ini Ciputat kerap mendapat kepercayaan untuk merenovasi atau memelihara perabot milik kerabat maupun Keraton Yogyakarta. Pangeran Joyokusumo dan adiknya Pangeran Prabukusumo kerap mempercayakan mebel miliknya untuk diplitur kembali dengan desain warna yang tidak berubah. Juga barang pelengkap upacara keraton seperti *banyak* emas, *bendhe*, lampu-lampu,

cermin rias, almari, meja, kursi, sangat biasa direparasikan di bengkel Bapak Hendro baik barang itu diantar atau ia yang datang ke keraton.

Harto *Art Shop* memberlakukan aturan yang sama untuk dua *art shop*-nya yaitu tidak pernah memasang iklan. Para *guide* biro perjalanan datang sendiri. Aturan komisi yang ada ditetapkan, untuk pembelian mebel diberikan 5% dari harga pembelian, 10% untuk setiap pembelian di *art shop* jalan Tirtodipuran. Untuk *guide* atau *broker* dari hotel diberikan 25%, *guide* travel 20%. Aturan yang variatif ini bisa mereka terima, sebagai bukti hingga saat ini belum pernah dikhianati. Tingkat kepercayaan pembeli akan kebesaran usaha Bapak Harto mampu mengatasi ulah para *guide*. Stabilitas perusahaannya tidak akan goyah hanya karena ulah para *guide*, karena dalam periodik tertentu Bapak Harto selalu melempar dagangannya ke penjuru dunia lewat pulau Bali. Melihat kenyataan ini para *guide* berpikir tidak akan ada artinya ia mengajak turis datang berbelanja ke Harto *art shop* baik dengan maksud atau sekedar mencari komisi. *Art shop* dan cabang-cabangnya di luar Yogyakarta dirasa telah memusingkan dirinya, sehingga ia tidak perlu membuat lebih pusing dengan membuat usaha lain yang mendukungnya. Dua divisi usaha milik Bapak Harto dalam praktek nampak sebagai usaha pokok dan usaha pendukung. *Art Shop* di jalan Tirtodipuran dimaksudkan untuk menjaring "uang receh" para turis. Usaha mebel di kampung Tirtodipuran



menjaring uang besar. Subsidi silang kerap terjadi dilakukan *art shop* mebel saat hari-hari sepi pengunjung untuk menggaji dua orang pegawai tetapnya.

Tiga *art shop* lainnya (Kaling, Cahyo, Antiques) memasang barang-barang andalan lain berupa kerajinan kayu berupa lara blonyo (sepasang patung pengantin Jawa dalam posisi timpuh) dan wayang (kulit, golek, gambyong) sebagai pelengkap. Menurut pengalaman saudara Teguh jenis barang itu kerap dicari sebagai *souvenir*.

Konsisten dengan semangat untuk tetap menyediakan barang yang cepat laku dan diminati pembelinya. Saudara Joko berbeda dalam mengandalkan daya tarik *art shop*nya, yaitu dengan memajang wayang kulit dengan perangkat gamelan (bende, gong, saron dan sebagainya). Sekaligus menjual *thuthuk* (pemukul perangkat gamelan) sebagai barang pendukungnya. Selain itu topeng dalam berbagai ukuran dan gaya, diakuinya mendukung *thuthuk* apabila kebetulan suplaynya habis. Untuk dicermati baik barang andalan maupun pendukungnya tergolong tua. Antiques memasang keris sebagai andalan jualan dan topeng sebagai pendukungnya, Sementara Ciputat tetap konsisten dengan mebel sebagai barang andalannya. Untuk pendukung tidak dapat diidentifikasi dengan jelas dikarenakan semua barang yang diminati ia beli untuk dijual kembali.

Penentuan harga beli selain ditentukan dengan standar yang ada, cara kira-kira berlandaskan kebiasaan berlaku di *art shop-art shop* ini. Kebiasaan yang

dimaksud adalah proses selama bertahun-tahun menggeluti jenis barang-barang yang ditawarkan sehingga dengan sendirinya timbul keahlian menafsir harga. Pada umumnya tafsiran harga berlaku *universal* artinya sebuah barang akan ditafsirkan relatif sama harganya oleh 2 atau 3 penafsir pada tempat dan kesempatan berbeda. Selisih bisa saja terjadi namun perbedaan itu tidak berarti banyak. Ada beberapa hal yang memungkinkan penafsiran harga oleh 2 atau lebih penafsir terlihat kompak. Jenis, mutu model pembuatan dan nominal barang itu sendiri, cukup *relevan* dijadikan standar bersama. Namun bagi mereka intuisilah yang berperan aktif menentukan harga. Akibat yang timbul harga jual menjadi bervariasi tingkat keuntungannya. Ditambah kehadiran turis bisnis yang memborong sejumlah barang untuk dijual kembali di negaranya menjadikan persaingan harga antar shop cukup tajam. Untuk lebih jelasnya lihat lampiran II.

Tabel yang ada menunjukkan tingkat keuntungan berkisar antara 25%-150% untuk Kaling sebagai jumlah keuntungan paling kecil, 50%- n% untuk Harto mebel dan Ciputat. N% mewakili prosentase keuntungan di atas 400%. Sebagai contoh, satu rangkaian kursi bekas gedung bioskop Indra berisi 5 buah kursi dibeli dari daerah Piyungan jalan Wonosari seharga Rp. 200.000 setelah direnovasi perbiji laku Rp. 250.000. Keuntungan dari penjualan perbiji tidak kurang 500%. Atau lukisan yang dibeli seharga Rp. 1.000.000 kemudian oleh Bapak Widayat dibeli seharga Rp. 37.000.000 kalau dihitung berapa prosen keuntungan Bapak Hendro ? Begitu halnya

jumlah keuntungan yang didapat Bapak Harto saat membeli rak obat berukuran 30 cm x 45 cm seharga Rp. 50.000 setelah mengalami perbaikan kotak itu kini sudah ditawarkan Rp. 450.000.

Keuntungan dua *art shop* besar itu memang harus terjadi karena jumlah operasionalnya tergolong tinggi juga. Bapak Harto memiliki pegawai tidak kurang dari 15 orang dengan perincian seorang berasal dari Jepara, 9 orang dari daerah Klaten dan 5 orang dari Yogyakarta. Jaminan yang diberikan berupa makan siang, snak dan rokok. Saudara Nasir dan seorang temannya dalam sebulan menerima gaji pokok sebesar Rp. 100.000. pendapatannya masih bisa bertambah dengan adanya bonus. Sehari tidak ada sift. Ia biasa masuk *art wlop* mulai pukul\$ 8.30 untuk bersiap-siap membuka *art shop* mulai aktif dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 21.00. Uang bonus biasa mereka terima mingguan dalam jumlah tergantung penjualan barang. Saudara Nasir mengaku dalam minggu paling sepi sekalipun bonus tetap diberikan. Saat bulan-bulan sepi kerap terjadi dalam seminggu tidak laku sebuah barangpun, dan ini diakui 3 *art shop* lainnya, Kaling, Cahyo juga Antiques. Apalagi pada tahun ini jumlah turis yang datang mengalami penyusutan dibanding tahun 1995 lalu. Untuk 13 karyawan lain mereka biasa menerima gaji mingguan antara Rp. 30.000 hingga Rp. 42.000 plus bonus bulanan yang pasti diberikan menurut keuntungan yang ada.

Ciputat memiliki jumlah pegawai tetap sebanyak 12 orang yang terbagi menjadi 7 orang bekerja di bengkel,

seorang sopir dan 4 orang bekerja di *art shop*. Gaji yang mereka terima berkisar antara Rp. 120.000. sampai Rp. 600.000 sebulan. Dua orang ahli ukir dari Jepara menerima gaji harian sebesar Rp. 12.500 dan Rp. 25.000. Ciputat memberlakukan bonus lebaran sebagai satu-satunya tambahan gaji resmi. Mendapat penghasilan sejumlah itu maka sangat biasa pegawai Ciputat bertindak sebagai *broker* suatu barang kepada majikannya sekedar menambah penghasilan. Kesejahteraan yang didapat selain mendapat snack, makan siang dalam porsi besar selalu terhidang sehari-hari. Khusus 4 pegawai shop menerima uang Rp. 10.000 seminggu sebagai pengganti makan siang/malam.

Sementara itu Kaling menetapkan jam 16.00 sebagai pergantian *shift* setelah mulai aktif pada pukul 09.00. Sistem gaji ditetapkan bulanan sebesar Rp. 100.000 ditambah lembur dan bonus tergantung pendapatan hasil penjualan tiap bulan. Maka seorang pembantu saudara Teguh dalam satu bulan menerima gaji tidak kurang Rp. 200.000, makan tidak ditanggung alias lepas. Seorang pegawainya biasa masuk pada *shift* kedua yang berakhir pukul 21.00.

Cahyo *art shop* juga memiliki kebijaksanaan bagi seorang pegawai yang sangat efektif bila suatu saat ia tinggal untuk berkeliling menjajakan dagangan. *Shift* tidak ada namun boleh mangkir apabila memang ada alasan yang mengharuskan untuk mangkir. Ia mendapat 5% dari jumlah pembayaran barang terjual disamping gaji tetap

bulanan sebesar Rp. 100.000 bonus dan THR. Dalam sebulan pegawai saudara Joko tidak kurang memperoleh total gaji sebesar Rp. 200.000 dengan konsekuensi makan siang membeli sendiri. Sementara itu Antiques menetapkan uang lembur sebesar Rp. 2.000 per jam dengan mengikuti pergantian *shift shop* yang lainnya. Bonus diberikan 10% tiap kali berhasil menjual barang, disamping gaji pokok. Jumlah itu menggiring angka Rp. 250.000 per bulan diterima seorang pegawainya, tanpa jaminan uang makan. Guna mengatasi tuntutan yang satu ini (perut), pegawai Bapak Supriyono biasa membawa bekal makan dari rumah, yang tidak dilakukan oleh pegawai-pegawai *art shop* yang lain.

D. Ketersinggungan *Art Shop* Dengan Benda Cagar Budaya

Paragraf ini akan membahas seberapa dalam tingkat keterlibatan *art shop* dalam kaitannya dengan aktivitas jual beli barang peninggalan sejarah yang tergolong sebagai benda cagar budaya. Keberangkatan kata antik sudah diterangkan pada awal tulisan ini, seperti ditegaskan juga oleh saudara Teguh, keantikan suatu barang dapat dipandang dari dua sisi.

Sisi pertama, kata itu mengandung makna suatu barang memang berasal dari masa lampau. Hal itu berarti berhubungan dengan kelangkaan barang yang dimaksud. Kelangkaan tersebut diakibatkan oleh tingkat produksi barang yang terbatas, kerusakan sebagai akibat kejadian alami seperti pengaruh cuaca dan bencana alam yang pada

akhirnya membuat barang itu menjadi kian surut jumlahnya. Pendudukan barang kuno menjadi sesuatu yang patut dinilai tinggi dalam hal seni maupun materi dikarenakan rata-rata barang itu memang artistik dan keberadaannya mewakili peradaban yang berlangsung.

Sisi kedua antik dipahami sebagai wujud barang yang indah segi desain, motif, warna, dan dibuat dalam jumlah terbatas. Demikian terjadi sehingga kepemilikan barang tersebut terbatas. *Eksklusifme* tersebut berdampak pada tingkat harga yang pasti tinggi. Kejadian ini cukup relevan untuk dianalogkan dengan mahalnya mobil-mobil mewah keluaran Eropa saat ini.

Untuk mendekati sasaran yang diharapkan, penulis membagi pertanyaan ke dalam tiga kelompok besar, masing-masing kelompok terdiri dari pertanyaan-pertanyaan yang saling berkaitan guna mendukung satu pengertian yang diterapkan.

Kelompok pertanyaan pertama penulis identifikasi dalam seputar kepemilikan (barang antik/kuno yang dimaksud). Bertolak dari keterbatasan jumlah, saat ini barang antik yang ada di atas permukaan bumi hanya dimiliki oleh lembaga resmi pemerintah. Para kolektor dan para pemburu merupakan dua golongan yang membutuhkan kehadiran *art shop* sebagai mediator penghubung kebutuhan kedua belah pihak. Dalam artian ini *art shop* terkadang berlaku sebagai *broker*, sebab dalam praktek pemilik *art shop* terkadang hanya memegang informasi dari suatu barang, tanpa pernah melihat wujudnya.

Kelompok pertanyaan kedua lebih menyangkut permasalahan hukum tertuang dalam kalimat legal dan tidaknya suatu barang. Legal yang dimaksud tidak dimaksudkan sebagai barang tidak resmi atau barang resmi asal kepemilikannya, atau dalam bahasa sehari-hari biasa diterjemahkan sebagai barang curian atau bukan. Pengertian tepat kata legal di atas berhubungan dengan posisi suatu barang/benda di mata hukum cagar budaya. Seluk beluk yang ada dalam kelompok pertanyaan ini mendudukan pemilik *art shop* sebagai obyek yang ditelusuri meliputi tingkat pemahaman benda cagar budaya, aktivitas menjual benda cagar budaya, serta niat baiknya dalam menyingkapi benda cagar budaya.

Kelompok pertanyaan berikutnya, kelompok ketiga menitik beratkan orisinalitas suatu barang. Renovasi dalam beberapa hal boleh dilakukan dengan pertimbangan pokok tidak merubah bentuk asli dan materinya, juga dalam merenovasi disertai dokumen perubahan yang terjadi. Ketertiban kerja macam ini pada gilirannya memudahkan kita menelusuri kembali benda dalam wujud aslinya apabila dibutuhkan. Keuntungan upaya merenovasi berujung pada pelestarian peninggalan sejarah.

Tiga kelompok pertanyaan besar kiranya cukup memadai guna menggiring lima *art shop* ke dalam jaring untuk akhirnya menjatuhkan putusan sampai seberapa dalam terlibat penghilangan benda cagar budaya. Menyingkapi pertanyaan yang diajukan, saudara Teguh (Kaling) sejak awal menekankan bahwa barang yang dijual

semua dibuat oleh perajin sekarang. Tampilan kuno dibuatnya dengan mengoles semir sepatu untuk jenis barang bermedia kayu dan kulit. Terkadang lumpur diperlukan pula untuk membuat kesan lusuh-kotor patung-patung perunggu, pakaian wayang golek, dan juga pakaian penutup aurat patung kayu asmat yang dijualnya. Selain dengan cara membeli cara barter sangat biasa ia lakukan apabila kondisi keuangannya sedang menipis. Untuk barang-barang yang mencurigakan legalitasnya saudara Teguh memilih menolak setiap kali ada tawaran. Itikad baik ini berbuntut pada keputusannya tidak mau memalsukan barang yang menjanjikan banyak uang itu. Selain pasti tidak mampu mendekati karakter barang yang ditiru, baginya pekerjaan itu hanya menghabiskan waktu yang bisa dipergunakan untuk kegiatan lain yang lebih menguntungkan.

Guna mengidentifikasi apakah suatu barang tergolong benda wajib lindung ia biasa mengandalkan insting dan *feeling*-nya. Kegiatan aneh ini satu-satunya cara efektif yang diyakini mampu menjawab. Anehnya ia memiliki beberapa bilah keris yang dikoleksi yang pernah ditawar mencapai jutaan rupiah. Ia tahu keris itu memang bagus dalam beberapa segi dan sangat mungkin jenisnya mulai langka, untuk itu ia memilih untuk tidak menjual minimal pada tawaran saat itu. Suatu saat bila harganya bagus barang itu pasti akan dilepasnya.

Renovasi untuk barang antik tidak pernah ia lakukan karena barang jualannya semua baru yang bisa

ditukarkan apabila ada kerusakan.

Saudara Joko tanpa malu-malu membuka diri ditembus barang-barang jenis langka. Pengupayaan yang dilakukan untuk mendapat barang antik dia lakukan dengan berbagai jalan. Barter dalam jumlah tak berimbang bukan merupakan masalah, karena kalkulasi akhir penjualan sebuah barang kuno tetap mendatangkan untung yang berlebih. Pemburu barang kuno sangat biasa datang ke *art shop*-nya sekedar ngobrol atau menawarkan barang perolehannya bahkan ia mempunyai pelanggan tetap untuk mendapat prioritas utama selagi ia mendapat barang kuno. Secara tegas ia mengaku merasa senang bila memperoleh barang berkualitas tinggi. Piring kuno pernah ia jual kepada pembeli asing, hal itu yang membuat ia merasa ketagihan. Bagi para pelanggan yang memesan suatu barang, ia akan berusaha mencarikan, apabila toh gagal kesanggupannya untuk menerima order tidak jadi masalah. Baginya para pembeli baru seyogyanya harus hati-hati karena ia tidak segan-segan membuat tiruan dan ini kerap ia lakukan selagi situasi dan kondisinya mendukung serta mengharuskan bersikap demikian.

Legalitas suatu barang diketahuinya karena ia banyak membaca buku dan majalah yang ada. Intuisi juga difungsikan untuk melihat apakah menghasilkan getaran batin yang dipercayai efektif juga untuk menilai barang. Keyakinan itu timbul karena ia menganggap tidak ada alat yang bisa membuktikan suatu barang itu memang

kuno. Satu hal yang ia lupa bahwa ada tes yang bisa untuk menetapkan umur barang. Rupanya ia sudah cukup siap menghadapi risiko kegiatannya itu, hal ini terbukti bahwa ia akan memilih main suap apabila suatu saat ia harus berurusan dengan pihak yang berwajib.

Renovasi hal yang biasa ia lakukan dan ia juga tahu persis bagaimana memperlakukan barang yang sudah mulai rapuh dimakan usia. *Pakem-pakem* barang ia kuasai dengan baik. Hal itu disebabkan para pembelinya mengetahui persis yang akan dibelinya. Maka sebelum melakukan renovasi ia mengabadikan bentuk semula dengan foto, selain itu dengan rajin ia merekap semua barang yang pernah ia renovasi beserta alamat pembelinya. Menanggapi pertanyaan mengenai pemberitaan kasus jual beli barang wajib lapor yang terjadi, ia sedih karena pasaran jadi sepi, para pembeli maupun penjual enggan diganggu dengan pemberitaan itu.

Sebuah pengakuan tanpa basa-basi sebagai pemanis kata dari saudara Joko terkesan apa adanya dan terus terang. Tata ruangnya paling tidak memperjelas ungkapan-ungkapan di atas. Bagian depan samping Selatan (*art shop* ini menghadap ke Timur) terdapat etalase pemancing, pembeli jeli akan bertanya lebih jauh barang-barang yang dimaksud. Bukti sederhana, lemari etalase itu memajang taring harimau yang telah dibentuk menjadi Leontin kalung yang ditawarkan seharga Rp. 175.000 kepada penulis waktu itu. Bukankah untuk memiliki barang itu sebenarnya harus mencatatkan diri

(barang) itu di Kantor Suaka Margasatwa di bawah Dinas Perhutani. Namun hal itu tidak pernah ia lakukan.

Bapak Supriyono mengetahui sebuah barang tergolong antik karena informasi dari pemilik barang yang menjual kepadanya. Ketertarikan menjual barang jenis ini disebabkan nilai jualnya tinggi. Seperti saudara Joko dalam hal penyediaan barang yang jumlahnya terbatas ini ia tidak segan-segan memproses barang yang ada. Pemrosesan barang yang dilakukan semata untuk menimbulkan kesan tua bukan dalam artian membuat duplikat untuk disejajarkan dengan barang aslinya. Ketuaan barang belanjaan setara dengan barang kulakan saudara Teguh. Perbedaannya ia tidak menutup kemungkinan untuk mau terlibat dalam penjualan barang ini. Sebab ia sanggup mencarikan barang pesanan hingga mendapatkannya dan ini berarti juga ia siap menempuh berbagai cara beserta risikonya. Kesadarannya mengetahui barang legal dan tidak, banyak terpupuk oleh pemberitaan media massa dan ketekunannya dalam membaca banyak buku. Namun diakuinya hingga saat ini ia belum pernah membeli-menjual barang yang benar-benar antik, tetapi iapun pasti tidak akan menolak apabila suatu saat mendapat barang jenis ini.

Pengadaan dalam memodifikasi barang seperti yang dilakukan Ciputat apabila dikerjakan dengan serampangan membuka banyak kemungkinan terjadinya kerusakan barang dalam soai bentuk. Pembuatnya telah memperhitungkan secara matang harmonitas bentuk, gaya, maupun warna untuk memperoleh hasil yang spesifik. Sebagai contoh,

sebuah tempat tidur kuno yang biasanya dimiliki para bangsawan dengan ciri utama mempergunakan bahan kayu bagus, berukuran untuk satu orang (*single bed*) memiliki penutup bagian atas, samping kiri kanan maupun belakang, sangat biasa dilengkapi dengan ornamen ukir dan warna yang menunjukkan identitas pemakainya. Biasanya seorang bangsawan Jawa dan bisa juga bangsawan Cina. Konsumen Eropa untuk saat ini menyukai bentuk yang sederhana (tanpa banyak ornamen) dengan warna-warna natural. Apabila tidak berhati-hati karena terbuai tuntutan pembeli rombak secara besar-besaran bisa terjadi. Sebab sangat biasa terjadi sistem tambal sulam diberlakukan dalam memodifikasi barang yang ada maupun mencipta barang baru dengan bahan yang ada.

Dari modifikasi bentuk ini pada sisi lain banyak tercipta barang model baru dengan materi bekas. Barang rata-rata ia beli dengan harga murah, cakrawalanya yang luas dalam menyingkapi soal seni, dan didukung dengan selera seninya yang tinggi menghantar kejayaan usahanya dalam fase madya. Tetapi bukan berarti Ciputat bersih dari tuduhan tidak mau terlibat kasus jaul beli barang dilindungi. *Pulungnya* mendapat patung perunggu yang disubstitusikan menjadi rumah mukim paling tidak menjadi pertimbangan yang cukup berarti. Belum lagi lukisan Gadis Bali karya Monet (orang Perancis) yang dibeli dengan harga Rp. 5.000.000 lukisan itu diinformasikan merupakan salah satu dari sekian koleksi Bung Karno yang raib dalam proses pencarian. Meskipun belum

jelas apakah lukisan itu menjadi penghuni musium atau bukan, tetapi paling tidak kecenderungan menyelewengkan itu tetap ada.

Lalu-lintasnya keluar masuk lingkungan keraton rupa-rupanya patut dicermati pula karena barang-barang yang nampaknya tidak terpakai lagi di lingkungan keraton tidak sepentasnya untuk diperjualbelikan. Mengingat keraton selain bermakna sebagai "pusat pemerintahan", sekaligus menjadi **cagar budaya** sebagai sumber peradaban wilayah di sekitarnya.

Sebagai *art shop* terbesar di antara *art shop* yang lain "Harto" mengaku tidak memiliki masalah dalam membeli barang dalam skala usaha tentunya. Pangkalan menelan pahit getirnya kehidupan membuat ia cukup arif dalam melangkah. *Art Shop* mebel di kampung Tirtodipuran menyediakan banyak perangkat rumah seperti daun pintu, *gebyok*, *slintru kayu utuh*, dan aneka piring maupun guci yang terpajang indah di dalamnya. Rumah berukuran 20 meter x 15 meter itu cukup sesak dipenuhi barang yang berjubel di dalamnya.

Proses atas suatu barang tetap ia lakukan, karena tuntutan pembeli memang seperti itu. Jumlah porselen dan guci tidak seimbang dengan mebel yang ada terkesan sebagai pemanis ruangan yang berfungsi sebagai pengimbang barang yang rata-rata berkesan berat. Rejeki yang diperoleh dari melempar *container-container* barang ke Bali dirasa sudah lebih dari cukup. Akibatnya ia memilih untuk tidak berdagang barang-barang itu demi

kelangsungan usaha dan keselamatan anak buah dan keluarganya. Kesetiaannya menggeluti barang *souvenir* murni baginya merupakan sarana pelatihan bagi mereka yang tidak sempat meneruskan pendidikan dengan cara yang sehat. Penanaman nilai kemandirian itu bisa dilihat dari profesionalitas dua pegawai *art shop*nya yang masih remaja itu.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Keahlian merupakan sebuah kata yang tidak bisa ditawarkan keberadaannya, untuk mencapai predikat itu seseorang harus menempuh proses kerja dalam lingkungan yang mendukungnya. Keahlian tidak bisa diterjemahkan sebagai ilmu pengetahuan, namun ilmu pengetahuan memiliki sumbangan besar meningkatkan keahlian seseorang. Sifat keahlian terintegrasi dengan segala kemampuan yang ada pada diri seseorang. Proses beragam yang ditempuh orang berakibat pada pemilihan macam kerja sesuai keahlian yang didapat. Begitu halnya latar belakang pendirian suatu *art shop*, pendiri atau pemilik *shop* pasti memiliki keahlian yang sekiranya mendukung jenis dunia usaha ini. *Magang* baik dalam arti kata aktif (terlibat praktek penuh) maupun *magang* dalam arti kata pasif (melihat, memperhatikan, mempelajari keadaan sekitarnya) ternyata menjadi sarana yang efektif guna memupuk keahlian. Walau tidak bisa dipungkiri bakat memang berperan besar dalam hal ini, tetapi bakat tanpa aktualisasi tetap tidak akan memiliki arti.

Pengelolaan usaha *art shop* berpulang pada kepribadian atau gaya seseorang selaras dengan pengalaman yang diperoleh selama ia merintis usaha. Pengertian global ini mencakup pula kondisi-kondisi yang menghimpit, kepandaian menemukan jalan keluar yang

tepat, juga daya jangkau yang mampu ia capai. Pertimbangan-pertimbangan tersebut mengakibatkan variasi pengelolaan terjadi pada 5 *shop* yang penulis teliti. Pada akhirnya besar kecilnya suatu *shop* terbias dalam pertimbangan-pertimbangan tersebut di atas.

Ketersinggungan *shop* dengan benda cagar budaya baik disengaja maupun tidak disengaja tetap ada. Permasalahan yang timbul, tinggi dan tidaknya tingkat ketersinggungan itu dipengaruhi oleh tinggi rendahnya niat baik para pemilik *shop*. Keputusan ini mengharuskan kesediaan pemilik *shop* untuk menanggalkan perolehan harta melimpah demi kepuasan batin mereka.

B. Saran

Berhubung *art shop* memiliki dimensi nilai yang luas dalam kehidupan, prakteknya sangat baik apabila memiliki aturan main yang jelas. Kebanyakan *shop* tidak memiliki ijin usaha resmi dari departemen yang ada. Akibatnya mereka berpraktek seperti pedagang liar tanpa arahan yang jelas. Aturan itu diharapkan mampu mengontrol baik jenis jualan yang diperbolehkan maupun yang dilarang. Kesukaran dalam memantau gerak usaha bisa diatasi dengan membuat semacam wadah seperti halnya pedagang emas maupun pemborong bangunan.

Keliaran yang melekat, pada akhirnya merugikan usaha mereka sendiri di samping mereka harus bersaing keras dengan *shop* lain. Mereka harus pandai dan bijaksana mengatasi *guide* yang suka usil. Sebab sedikit

banyak mereka tetap membutuhkan kehadiran mereka. Aturan main yang sehat jelas (bukan sepihak) diharapkan kian mendewasakan mereka sehingga profesionalisme bukan menjadi pengabdian uang tetapi lebih merupakan kepuasan batin yang harus selalu ditingkatkan.

Sementara itu pemerintah sebagai lembaga yang berkuasa penuh mengatur, menyelenggarakan segala kegiatan, tidak sepatutnya hanya berpangku tangan melihat keganjilan yang ada. Ijin usaha sebagai "akte kelahiran" tidak bisa digantikan dengan jenis retribusi baik secara berkala atau *tiban*. Kesederhanaan pola *management involutif* dalam dunia *art shop* yang sangat mungkin hanya menampilkan ketidakkompakan antar instansi yang seharusnya integral-kompak.

Rupanya proses pendewasaan diri harus tetap disadarkan di tengah mimpi kepuasan dan kerakusan kita, bukankah kita setuju dengan ungkapan Bapak Menteri kita "Kita masih SMP, mereka sudah mahasiswa".

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Hakim Nasoetion, Panduan Berpikir Dan Meneliti Secara Ilmiah Bagi Remaja, Jakarta : Grasindo, 1992.
- A.S. Hornby, et al., The Advanced Learner's Dictionary of Current English, London : Oxford University Press, 1956.
- Dick Hartoko, Manusia Dan Seni, Yogyakarta : Kanisius, 1990.
- Dinas Pariwisata Propinsi DIY, Petunjuk Wisata Yogyakarta, Yogyakarta, 1986.
- G. Moedjanto, Kesultanan Yogyakarta Dan Kadipaten Pakualaman, Yogyakarta : Kanisius, 1994.
- I.G. Widja, Pengantar Ilmu Sejarah, Semarang : Satya Wacana, 1988.
- Louis Gottschalk, Mengerti Sejarah, Jakarta : UI Press, 1986.
- Laporan Pengabdian Pada Masyarakat Fakultas Sastra UGM, Memasyarakatkan Arti Penting Benda Cagar Budaya Bagi Peningkatan Peran Serta Aparat Pemerintah Dan Pemuka Masyarakat Di Wilayah Pembantu Bupati Kabupaten Sleman Wilayah Tengah Dalam Melestarikannya, 1993/1994.
- S. Sarpin, et al., Sejarah Kesenian Indonesia, Jakarta : PT. Pradnya Paramita, 1976.
- T. Gilarso SJ, Ekonomi Indonesia Suetu Pengantar, Yogyakarta : Kanisius, 1986.
- Taufik Abdullah, et al., Sejarah Dan Historiografi, Jakarta : Gramedia, 1985.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 5 tahun 1992 Tentang Benda Cagar Budaya Dan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1993 Tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 5 tahun 1992, Jakarta : Direktorat Perlindungan Dan Pembinaan Peninggalan Sejarah Dan Purbakala, 1993/1994.
- Winarno Surachmad, Dasar dan Teknik Research, Pengantar Metodologi Ilmiah, Bandung, Tarsito, 1975.

Majalah dan Koran

Hai, 2/XVII, Januari 1993

Kompas, November 1992

Intisari, No. 341, Desember 1991

————, No. 386, September 1995.



LAMPIRAN I

DAFTAR RESPONDEN

No.	Nama	Umur	Pend. Terakhir	Alamat Art Shop	Nama Art Shop
1.	Teguh Santosa	29 th	SMA	Jl. Prawirotaman 12 A Yogyakarta	Kaling Art and Curio
2.	Siswanto Prajoko	30 th	SMA	Danunegaran MG III/1030 Yogyakarta	Cahyo Art Shop
3.	Supriyono	30 th	SD	Jln. Tirtodipuran 56 Yogyakarta	Antiques
4.	Ir. Hendro Wardoyo	45 th	PT	Pakel Mulyo UH V/419 Yogyakarta	Ciputat Art Shop
5.	Harto Utama	54 th	SD/SR	Jln. Tirtodipuran 38 Yogyakarta	Harto Art Shop

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

LAMPIRAN



LAMPIRAN II

SPEKIFIKASI BARANG DAN HARGA

No.	Nama Art Shop	Nama Barang	Harga beli (Rp)	Harga Jual a dan b (Rp)	Keuntungan (%)
1.	Kaling	Topeng	10.000	a. 15.000	50%
		Lara blonyo	40.000	b. 12.500	25%
		Keris	-	b. 70.000	75%
					50% - 150%
2.	Cahyo	Wayang kulit	10.000	a. 20.000	73% - 100%
				b. 17.500	
		Perangkat Gamelan	25.000	a. 50.000	80% - 100%
				b. 45.000	
Tombak	30.000	b. 60.000	100%		
Keris	100.000	b. 750.000	650%		
3.	Antiques	Topeng	10.000	a. 17.500	75%
				b. 15.000	50%
		Patung kayu asmat ukuran medium	10.000	b. 25.000	150%
		Wayang klithik	15.000	b. 25.000	60% - 70%
		Keris, tombak	250.000	b. 700.000 - 1.000.000	180% - 300%
Wayang kulit	50.000	b. 75.000	50%		
4.	Harto (Tirtodipuran)	Keris Madura	75.000	b. 150.000	100%
		Keris Jawa	25.000	b. 50.000	100%
			30.000	b. 75.000	150%
		Wayang	10.000	b. 15.000	50%
		Topeng	10.000	a. 17.500	75%
		b. 15.000	50%		
5.	Harto dan Ciputat	-	Maksimal 50% dari harga penawaran pemilik barang	-	50% - n%

Keterangan : a. Wisatawan biasa
b. Wisatawan bisnis

* Harga keris bervariasi tidak ada patokan harga beli. Dalam membeli barang banyak hal yang dipertimbangkan oleh dua shop sehingga amat sukar untuk menetapkan patokan harga. Sistem "kira-kira" cukup aman untuk menawar harga barang. Hal ini berlaku juga dalam pembelian keris, tombak, maupun perangkat gamelan.

LAMPIRAN III

DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER

I. Seputar Kepemilikan

1. Dalam kondisi bagaimana Bapak/Sdr. Membeli barang-barang antik ?
2. Dari siapa barang-barang itu dibeli ? Mengingat bobot keantikan suatu barang biasanya terbatas kepemilikannya.
3. Apa motivasi barang itu dijual ?
4. Mengapa Bapak/Sdr. mau membelinya ?
5. Selain dengan cara membeli, cara apa yang Bapak/Sdr tempuh untuk mendapatkan barang yang Bapak/Sdr inginkan ?
6. Selama ini apa kendala Bapak/Sdr. sehubungan dengan upaya kepemilikan barang yang menarik minat ?
7. Pertimbangan apakah yang membuat Bapak/Sdr. membatalkan dalam membeli suatu barang ?
8. Bila menerima order suatu jenis barang, bagaimana cara Bapak/Sdr. menolak atau menyanggupinya ?
9. Apabila menyanggupinya dan kebetulan barang pesanan tersebut dimiliki oleh orang-orang terbatas (karena jumlah dan kelayakan kepemilikannya) bagaimana cara untuk memperoleh barang tersebut ?
10. Apakah ada niat untuk memalsukannya ?

II. Legal dan Tidaknya Suatu Barang

1. Apakah Bapak/Sdr. mengetahui barang yang akan dibeli tergolong barang dilindungi ?
2. Darimana Bapak/Sdr. Mengetahuinya ?
3. Apabila tidak mengetahui mengapa ?
4. Apabila Bapak/Sdr. harus berurusan dengan pihak berwajib, kebijaksanaan model apa yang akan ditempuh ?
5. Pernahkan Bapak/Sdr. membeli dan menjual barang wajib daftar (dilindungi) ?

6. Kepada siapa barang wajib lindung itu biasanya dijual ?
7. Apakah Bapak/Sdr. memiliki alamat para pembeli (pelanggan) ?
8. Apakah ada pesan-pesan khusus (bagi pembeli) sehubungan dengan pembelian barang-barang koleksi Bapak/Sdr. ?
9. Selain keuntungan dalam bentuk uang, nilai apa yang Bapak/Sdr. kejar dalam bisnis ini ?
10. Bagaimana tanggapan Bapak/Sdr. dengan adanya perlindungan terhadap barang-barang peninggalan Sejarah ?

III. Renovasi dan Perubahan Bentuk

1. Para peminat barang antik, memiliki kecenderungan barang itu dalam kondisi bagaimana ?
2. Pertimbangan apa yang mendorong Bapak/Sdr. untuk merenovasi suatu barang ?
3. Sejauh apa renovasi itu dibenarkan ?
4. Penilaian keutuhan suatu barang ditentukan oleh faktor-faktor apa saja ?
5. Apabila harus mengalami penambahan/pengurangan, pertimbangan apa yang tidak boleh dilanggar ?
6. Pernahkah Bapak/Sdr. berkreasi (mencontoh) suatu model ? Untuk itu bagaimana pengadaan bahannya ?
7. Apa Kendalanya ? Bagaimana cara pemecahannya ?
8. Apakah ada upaya pengabdian (dalam bentuk : foto, slide, film, dan lain-lain) sebelum dan sesudah barang direnovasi ?
9. Adakah semacam rekap barang-barang yang pernah Bapak/Sdr. renovasi secara mendasar ?
10. Bagaimana komentar Bapak/Sdr. sehubungan meluasnya kasus jual beli barang-barang wajib lapor ?

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KELOMPOK PERTANYAAN I

No. Var	NAMA ART SHOP				
	Kaling	Cahyo	Antique	Ciputat	Harto
1.	Antik - Kuna Purba - disain, motif warna (baru) - khusus (tidak sembarang toko ada) - jumlah terbatas	Barang bagus diupayakan didapat → tawar	Utuh, antik, kuno	Rusak, Kotor, Tidak Utuh	Baru, antik sungguhan utuh, sempurna
2.	Pengrajin/ahli khusus (new)	Pemburu barang kuno - langganan - ditawari	Dari yang punya barang	Orang-orang yang tidak butuh lagi	Banyak beda, ukurannya datang si penjual
3.	Pengrajin butuh uang	Tergiur harga yang tinggi (piring kuno dll.)	dapatkan uang	Bosan, perlu uang	Untung, Sebagai souvenir
4.	Tertarik barang tsb.	Karena pasti akan untung	punya nilai jual	Senang barang tua	Seni tinggi, mahal
5.	Pesan, barter	Barter	diproses	Beli	Beli
6.	Tak ada kendala	Senang bila bisa dapatkan barang berkualitas tinggi	kelangkaannya	Mahal	Tak ada masalah
7.	Barang-barang mencurigakan	Barang rusak parah, sengketa	Tidak laku/No money	Mahal, bagiannya banyak yang hilang	—
8.	Mampu ...ok, Tidak ...tolak,	Order, Barang baru lalu diproses biar kelihatan tua	Langsung/surati	Sulit didapat tolak	Ndadak tolak, 2 minggu mau sanggupi
9.	Tolak, idem no. 8	Dipalsu bukan langganan langganan dicarikan, gagal no problem	Cari sampai dapat	Tidak sanggupi	Idem no. 8
10.	Tidak akan	Tergantung sikon	Tidak	Tidak akan	Tidak
	Catatan : Tolak saja	Ada niat memalsukan	Ada niat mau terliba	Tolak saja	Tolak saja

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KELOMPOK PERTANYAAN II

No. Var	N A M A A R T S H O P				
	Kaling	Cahyo	Antique	Ciputat	Harto
1.	Kadang-kadang	Tahu, yang sampai di sini yang tak dilindungi	Tahu	Tahu	Tahu, tidak berani, resikoanya, sayang uang
2.	Dari feeling dan insting	Baca majalah, getaran batin	Berita media massa	Pengalaman dan membaca	Media massa, TV
3.	Pasti tahu	Tak ada alat untuk buktikan	-	cukup tahu	pasti tahu
4.	Belum/tidak akan berurusan dengan polisi sebab baru	Belum pernah, nyogok	Secara hukum	Tidak pernah	Turuti prosedur dari pihak bermajib, nggak usah takut
5.	Belum pernah	Belum pernah	Belum	Belum pernah	Belum, tidak mungkin jual ke art shop langsung saja jual ke kolektor
6.	Ndak tahu	Kolektor	Tidak tahu	Belum pernah	Kolektor
7.	Pelanggan, punya gituan tidak	Ya	Sebagian	Ada	Barang antik tidak !
8.	Tidak	ada	ada, dijaga sebaik-baiknya	—	Tidak ada
9.	Kepuasan batin	Kepuasan batin	Kepuasan	Kepuasan pernah mi-barang tsb.tapi bosan	Ikut membuatkan oleh-oleh saja.
10.	Baik	Sangat setuju	Sangat setuju	Sangat mendukung	Setuju sekali
	Catatan :				



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KELOMPOK PERTANYAAN III

No. Var	N A M A A R T S H O P				
	Kaling	Cahyo	Antique	Ciputat	Harto
1.	Baik tidak cacat	Asli talen	Utuh	Utuh	Utuh
2.	Sayang, ada barang bagus kok dibiarkan rusak	Keadaannya membahayakan	rusak, tidak utuh	Indah, menarik bisa dipakai	Karena memang harus di-renovasi
3.	Selama bisa diperbaiki	Menurut paken/aturan yang ada	Tidak rubah bentuk	asli dan warna tak di ubah	Tidak menghilangkan bentuk dan kesan aslinya
4.	Banyak	Bentuk, besar kecil kerusakan kekeroposan	Lengkap, tidak diganti bagian-bagiannya	Utuh seperti barang aslinya	Bentuk warna detail detailnya
5.	Tak tahu	Tak langgar paken, pembeli tahu persis barang yang akan dibeli	Seninya	rubah warna kayu, ukiran dsb.	Sama no. 3.
6.	Tidak	Sudah, bahan tua juga biar tidak lucu	Belum pernah	Pernah pakai kayu lama	Pernah dengan beli materi bekas/tua
7.	Tidak tahu tuan tidak	Korban waktu, uang	-	No problem	Keterbatasan pengetahuan suatu gaya, barang penambal yang benar-benar tua
8.	Kadang-kadang	ada, foto saja	tidak ada	ada	ada
9.	Tidak	ada juga	-	Kerusakan kecil, tidak pernah	-
10.	Susah sedih	Pasaran jadi sepi, pembeli ogah repot-repot barang ada uang ada	Yang wajib lapor-lapor jangan dirusak	Orang kita belum kaya perlu uang, belum bisa harga karya yang tinggi.	ada ikut prihatin
	Catatan :				

Keterangan :

I, II, III : Kelompok pertanyaan Seputar Kepemilikan, legal dan tidaknya suatu barang, dan Renovasi dan perubahan bentuk (Bisa dilihat dalam kuesioner)

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. Data Pemilik

1. Nama :
- Alamat :
- Usia :
- Status :
- Pendidikan Terakhir :
2. Pekerjaan Utama :
3. Pengalaman di bidang *art shop* sebelum memiliki/
pengalaman dibidang lain yang berkaitan dengan dunia
pariwisata.

B. Latar Belakang Usaha

1. Kapan *art shop* anda berdiri ?
2. Aspirasi usaha apa yang melatarbelakangi berdirinya
art shop anda ?
3. Seberapa besar daya dukung
 - a. Pengalaman hidup
 - b. Latar belakang pendidikan
 - c. Latar belakang keahlian seni
 - d. Latar belakang lingkungan
 - e. Peran orang tua, istri, kerabat dekat mewarnai
usaha anda ?
4. Seberapa besar kendala-kendala (bisa modal, ekonomi,
kultural) yang anda hadapi dalam merintis maupun
menjalankan usaha selama ini ?

C. Pengelolaan Usaha

1. Cara mendapatkan modal
 - a. Dengan cara bagaimana modal anda dapatkan (saat
art shop anda didirikan) ?
 - b. Bagaimana modal awal itu anda kembangkan ?
2. Cara mendapatkan barang
 - a. Tolong diskripsikan perkembangan barang jualan
anda (baca : corak, model) dari dahulu hingga
kini.

b. Barang-barang apa saja yang sulit dalam perdagangannya ?

D. Menjual Barang

1. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk pada pembeli ?
2. Sejauh mana relasi anda (biro perjalanan, hotel, restoran, *guide*, dan lainnya) menyumbang dalam proses penjualan barang anda ?
3. Apakah anda memiliki usaha lain yang menunjang *art shop* anda ?
4. Apakah yang menjadi dasar penentuan suatu harga (jual maupun beli) ?
5. Bagaimana sistem kerja dan gaji yang anda terapkan ?
6. Barang jenis apakah yang paling laku ?
7. Barang apakah yang paling menguntungkan ?

E. Usaha Pengembangan

1. Barang apakah yang menjadi andalan jualan anda ?
- Barang pelengkap nya ?
2. Barang anda lebih diminati pembeli asing atau pribumi ?
- Sasaran yang anda maksud ?
3. Bagaimana rasio keuntungan antara pembelian dan penjualan ?
4. Usaha-usaha pengembangan yang anda tempuh hingga saat ini ?

A. Data Pemilik

1. Teguh Santosa

Jl. Prawirotaman 12 Yogyakarta

29 tahun

belum kawin

SMA (pernah kuliah di AMP YKPN dan Univ. Cokroaminoto).

2. Pedagang barang antik

3. Dari tahun 1986 - 1992 bekerja sama (kongsi) di *Gallery* batik Ambarukmo. Setelah 6 tahun ia keluar.

B. Latar Belakang Usaha

1. 7 Desember 1992

2. Turunan dan lingkungan -- ia merasa bahwa dunianya memang di sini.

3. a. Sehari-hari kadang-kadang mengantar turis saat di *gallery*

b. Soal pengelolaan uang ia tahu pasti, keahlian tentang seni diakuinya terbatas tetapi ia cukup tahu.

c. Memenuhi selera pasar -- warna senang yang "*lèthèk-lèthèk*", soalnya kalau yang bersih sudah terbiasa ia jumpai dan kelihatannya membutuhkan sesuatu yang lain dari yang ada di negaranya.

Spesifikasi perannya besar : tidak ada di *art shop* lain. Jepang ingat !! fanatis, tidak mau ke tempat lain lagi.

d. Teman-teman seni, jadi ya lihat seni setiap hari, kemudian mengakar.

e. Sangat besar, terutama finansial saat paceklik dan dorongan saat menderita kebingungan.

4. Politik

Stabilitas ekonomi, keadaan dalam negerinya, luar negeri (perang teluk), juga stabilitas daerah tujuannya (Indonesia). Ia bercerita Philipina sampai sekarang belum pulih semenjak Aquino melawan Marcos, nyatanya situasi dalam negeri itu sampai sekarang tidak bagus bukan ?

Sosial

Saingannya yang tidak senang pada awal buka,

berusaha menjatuhkan dengan cara menipu lewat guide yang menjadi pemandu wisata.

Ekonomi

Dalam pengertian global, stabilitas dan kebijakan ekonomi berdampak luas dalam perdagangannya. Juni-Juli-Agustus--- Pesta/boom sangat bisa untuk menutup "masa" kering selama setahun (1 tahun).

C. Pengelolaan Usaha

1. a. Tabungan dari magang--diputar

b. Uang yang belasan juta itu diputar dengan sistem "dakonan" akunya, barang yang datang di bayar separo, di depan dan dijual selama tenggang itu hasilnya (Laba) bisa digunakan untuk membeli barang yang lain begitu seterusnya. Jika cash ditambah 5%, jika titip bayar 1/2.

2. a. Primitif, relief, wayang, topeng dan patung batu adalah barang yang tetap, dimodifikasi warna dan ukurannya, sesuai ukuran, pesanan, pasar yang berlaku saat itu.

Kiatnya : tepat waktu, akui apa adanya tentang barang yang dipajang.

Ada cerita, pembuat wayang di Bantul (Pucung) dapat pesanan dari turis Jerman sebanyak 10.000 buah, dengan harga per buah Rp. 7.000. Melihat peluang itu 5 orang perajin desa tersebut kemudian mendidik kilat warga sedesa untuk menangani proyek itu. Setelah batas waktu tiba memang jumlah yang sekian itu tercapai namun kualitas seni terabaikan. Orang asing tersebut hanya mau mengambil 3.500-an buah wayang sisanya tidak diterima karena tidak sesuai dengan model yang ditunjukkan dahulu. Sisa yang 6.000 sekian itu dijual murah per buah antara 2.000-3.000 untuk menutup biaya tenaganya. Rugi besar dan sia-sia bukan ?

b. Prinsipnya yang laku dijual diusahakan untuk dibeli, yang tidak laku tidak, untuk apa saya

beli kalau cuma mau rugi. Soalnya saya tahu persis sejak ikut mengelola 6 tahun di *gallery*, model, corak, warna apa yang digemari orang-orang asing.

D. Menjual barang

1. *Personal approach* paling efektif, pandai-pandai mengambil hati orang asing yang datang, dengan melayani tiap pembicaraan yang disenanginya misalnya ia harus berkata turis wanita usia 60-70 tahun dikatakan seperti umur 40 tahun. Mereka akan sungkan sendiri bila sudah akrab sehingga orang asing tidak akan sungkan-sungkan membeli barang---dengan harga yang kita pasang.
2. Relasi baik artinya 10% bila biasa, lebih bila bagus. Karena letak yang strategis tidak butuh sarana penyambung berita.
Timur : Hotel, Barat : Hotel Putra Jaya, Erlangga, Depan/Utara : Hotel Sriwijaya.
3. Tidak
4. Tergantung situasi dan kondisinya
Turis asing mana ?
Kelas turis itu sendiri (kaya-miskin) bisa mahal atau murah, contohnya untuk topeng, turis asing wisata - Rp. 15.000, bisnis Rp. 12.500.
5. Sistem : tetap, lembur dan bonus (sukarela)
sift : jam 4 sore masuk
6. Lara blonyo/sepasang patung kayu pengantin Jawa ----
3 bulan sekali ia dikirim sebanyak 50 pasang ke Bali
7. Keris 50% -- 100% dari harga beli.

E. Usaha Pengembangan

1. Kerajinan kayu
wayang kulit, golek, gambyong
2. asing
asing
3. 50% - 150%
4. Mau ke mebel antik, lengkapi (usaha keluar) --
memperluas cabang (usaha ke dalam) tahun ini agak melorot.

A. Data Pemilik

1. Supriyono

Jl. Tirtodipuran 56 Yogyakarta

30 tahun

kawin

SD

2. Pedagang barang antik

3. Ikut di restoran Seneng Jalan Solo terhitung mulai tahun 1987 selama 6 tahun (1993) dan di tahun itu juga ia beralih profesi ke dalam dunia art shop.

B. Latar Belakang Usaha

1. *Art shop* berdiri pada tahun 1975, pertama berdiri di Ambarukmo kemudian di Pilahan selanjutnya di Tirtodipuran ini.

2. Modal sedikit untung banyak

3. a. Sejak ikut di Jalan Solo kemudian ikut-ikutan mendirikan sendiri.

b. Tidak.

c. Tidak juga

d. Ya jelas mewarnai, sebab merasa tertarik dengan teman-temannya

e. Semuanya ikut mendukung sepenuhnya.

4. Kendala yang sangat berat

a. Saat barang sudah dibeli lalu dipulangkan karena alasan di toko lain harganya lebih murah.

b. Di bom oleh para *guide* bahwa barangnya mahal, lalu *guide* menunjukkan *art shop* yang lain (yang harganya justru lebih mahal). *Guide* ambil untung yang lebih besar dengan korbankan nama *art shopnya*.

C. Pengelolaan Usaha

1. a. Disamping menabung dari magangnya di Ambarukmo, pemilik *art shop* ini juga menjual sebidang sawahnya untuk tambahan modalnya di Wonosari.

b. Dikumpulkan uang itu kemudian dibelikan barang secukupnya dan terus diputar seperti itu.

2. a. Barang kadang dicari, (wayang berasal dari Jabar, golek, kulit berasal dari Jatim). Juga mencari biasanya di desa sebab pengertiannya begini, dalang "desa" terbatas kemampuannya dalam membeli seperangkat wayang. Cara yang ditempuh adalah dengan mencicil satu demi satu barang yang diinginkan proses ini ternyata memakan waktu yang lama. Saat barang mulai aus karena umur dan penggunaan saat dibutuhkan maka dijuallah wayang yang sudah "rusak" tersebut.

Barang yang diantar seperti patung kayu asmat asal desa Kanthil Bantul, topeng dari desa Sambipitu Wonosari, patung "primitif" juga patung-patung logam.

b. lemari, patung-patung Asmat besar

D. Menjual barang

1. Promosi lewat travel, hotel (Mutiara, Garuda, Ambarukmo, Sahid) dengan imbalan per bulan (Off the record)
2. Sangat besar juga karena omset yang didapat memenuhi target untuk tetap hidup.
3. Tidak
4. Relatif stabil ya artinya, sebagai contoh sebuah topeng dengan ukuran standar dalam kondisi kosong (belum disungging) harga per biji Rp. 5.000 upah sungging Rp. 5.000 lalu ia jual seharga Rp 15.000 tidak ada kebijaksanaan lain.
5. 2 sift
pagi 09.00 - 16.00
sore 16.00 - 21.00
ramai : bonus + gaji pokok jika lembur dihitung Rp. 2.000/jam
bonus 10% dari penghasilan bulan ramai Agustus-

Januari.

6. Wayang golek Rp. 15.000, topeng, Rp. 15.000, wayang kulit Rp. 50.000 - Rp. 75.000.
ringan dan ringkas
7. Keris-keris, tombak
Rp. 250.000 - Rp. 700.000
Rp. 1.000.000

E. Usaha Pengembangan

1. Keris, topeng
2. asing - asing juga
3. Topeng
beli Rp. 5.000, dipainting Rp. 5.000, kalau pesan Rp. 7.500 dijual Rp. 15.000/Rp. 17.500. Keuntungan 50%.
Patung Asmat medium beli Rp 15.000 jual Rp 25.000
keuntungan 150%
Wayang klitik beli Rp. 15.000 jual Rp. 25.000
keuntungan 75%
4. Yang penting dijalani dan jalan.
Saat perang Irak-Iran Prawirotaman sepi.
Kekosongan sebulan juga pernah ditutup dengan pesanan dari Bali.

A. Data Pemilik

1. Siswanto Prajoko

Jl. Danunegaran MG III/1030 Yogyakarta

30 Tahun

belum kawin

SMA

2. Pedagang Barang antik

3. 1 tahun bekerja di *gallery* bersama Teguh Santosa kemudian menjadi *guide* pribadi orang Amerika selama 2 tahun.

B. Latar Belakang Usaha

1. 4 tahun yang lalu

2. Melihat perkembangan orang lain (teman dan tetangga) kok enak kemudian tertarik

3. a. Saudara-saudara pintar mengukir, kerajinan ada di rumah.

b. Tak ada --- justru alami

c. Jelas

d. Jelas

e. ada suatu permasalahan

4. Saat merintis : ekonomi

saat menjalankan : pesanan tidak diambil, ambil tidak bayar atau dua-duanya --- biasanya orang Jawa/domestik.

C. Pengelolaan Usaha

1. a. Titip-titipan yang tidak diambil, keberanian dan dari uang yang dikumpulkan selama jadi *guide*.

b. Menjual barang laku kemudian beli barang lagi dan berlangsung terus sampai sekarang.

2. a. Awalnya wayang klitik -- sekarang bosan

wayang golek, menak, relief -- laku keras

keramik -- tetap stabil -- diminati sampai sekarang

topeng-topeng yang baru

topeng asli (kuno-lama) -- yang lama dalam segala bentuk.

b. relief (tiruan dari fiber)

40 x 40 = Rp. 100.000 -- Rp. 75.000 -- 50%
asli; Rp. 200.000 minimum tawar Rp. 500.000
sistem komisi 25%

perunggu (dalam beberapa ukuran) baru

wayang klitik dan lara blonyo yang baru sukar
penjualannya.

D. Menjual Barang

1. Solo lebih unggul

2. Guide liar : 10% -- 20% pilih kasih
biro perjalanan 50% -- 30% tentukan harga sendiri
restoran hotel

besarnya : mengarahkan

nakalnya -- minta persenan 50% diberi jika harga
bagus

ngebom : persenan kurang.

3. Berjualan keliling

tukar-menukar -- barter

4. Tergantung situasi dan kondisi

wisatawan Amerika, Jepang (relief), Italia (suka
ngutil perunggu kecil) Belanda (keris)

Bisnis : bawah standar -- misal relief ukuran 40 x
40 dengan harga 25% dari total

5. Persenan laku : 5% + bulanan + bonus + THR

Joko keliling : tidak ada *shift* yang ada datang
pergi sendiri.

6. Yang mudah dibawa : kecil, miniatur

7. Dapat barang tua

tombak : Rp 30.000 keuntungannya bisa mencapai 6000%

berburu keris : harga dari Rp 100.000 -- Rp 750.000

E. Usaha Pengembangan

1. Wayang kulit, gamelan (perangkat : bende, gong)

kurang 10 -- Rp 25.000

lebih 2 kali lipat

pemukul gamelan

topeng

2. Asing

asing

3. Jelas (melihat point-point di atas)

4. *Art shop* yang besar prospek

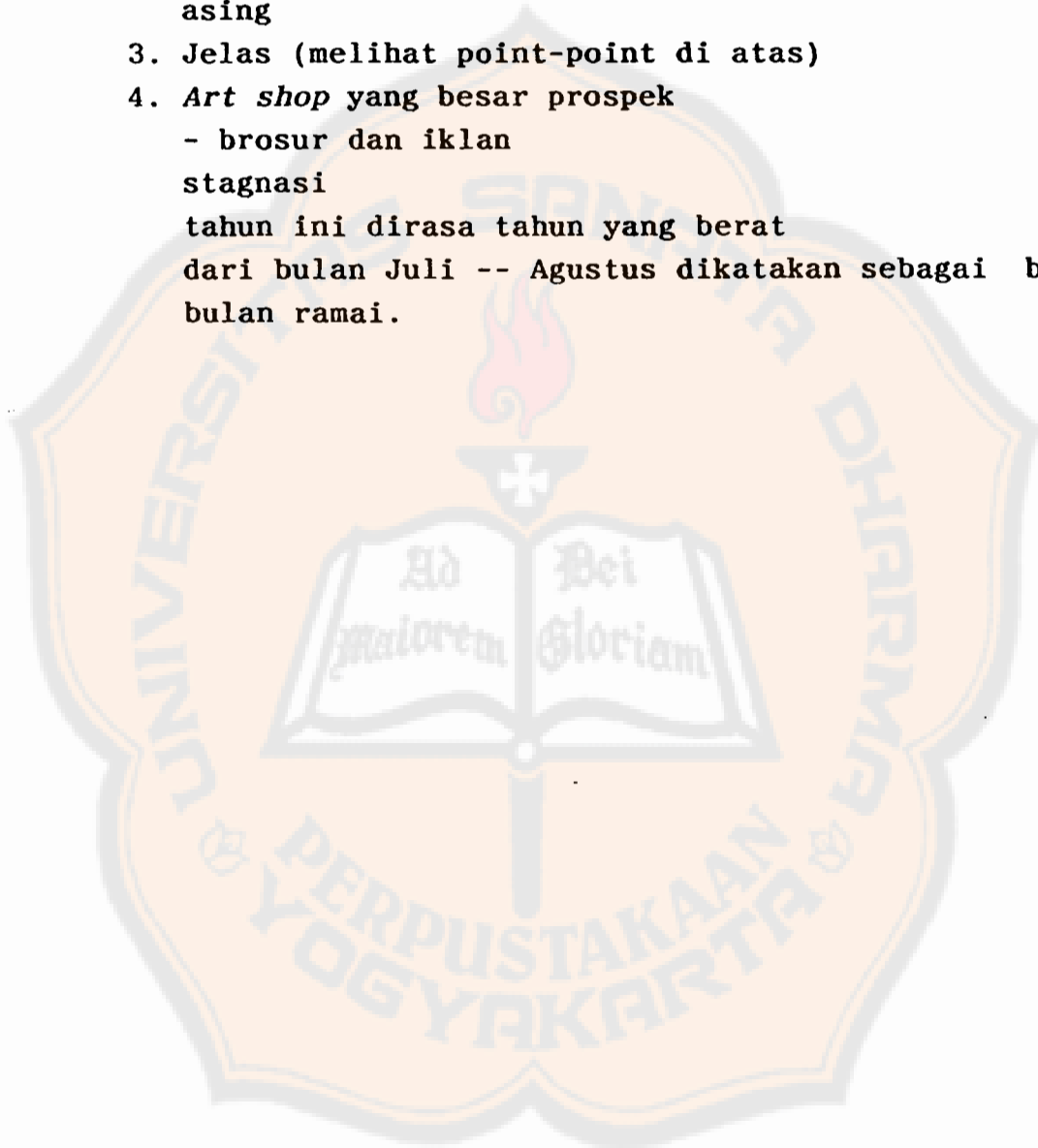
- brosur dan iklan

stagnasi

tahun ini dirasa tahun yang berat

dari bulan Juli -- Agustus dikatakan sebagai bulan-

bulan ramai.



A. Data Pemilik

1. Hendro Wardoyo
Pakel Mulyo UH V/419 Yogyakarta
45 Tahun
kawin
Perguruan Tinggi
2. Mengajar dan Bisnis
3. berawal dari hobby kemudian dijual

B. Latar Belakang Usaha

1. 1994
1980-1987 Dosen, jual barang antik sebagai kerja
sambilan.
1987 sampai sekarang di Pakel Mulyo
87-94 utama antik
Jumlah pekerja 7 di Pakel, 4 di *art shop*, 1 tidak
tetap.
2. seniman menguntungkan
3. -
4. *guide* kadang-kadang
punya pelanggan (orang asing : Barat)
Solo

C. Pengelolaan Usaha

1. a. Lukisan pemberian dijual digunakan kapling (beli,
sewa dijadikan satu.
b. jam antik dijual, spesialisasi jam antik
Beli di Purwakarta -- dijual di Yogyakarta.
Pindah ke Yogya tidak betah karena suasana kerja
monoton ingin tantangan.
2. a. fase-fase
1. Jam
2. Gramophone
3. Topeng
4. Mebel
Campuran
patung perunggu Rp. 4.000.000 beli di Pakel

b. Arca-arca antik, piring-piring kuno, keris kuno

D. Menjual Barang

1. *guide* hanya 1 lainnya *gethok tular*
2. tidak punya, cukup memadai
3. Tidak ada (dosen UII)
4. Keunikan, kondisi fisik yang bagus, umur dikesampingkan bentuk.
5. Mingguan, baik yang dirumah maupun *art shop*
Rp 10.000 - Rp 2.500/hari + bonus lebaran
6. Mebel -- kursi dengan variasinya
7. Lukisan tua, gramophone, telepon tua
lukisannya monet gadis Bali dibeli Rp 5.000.000

E. Usaha Pengembangan

1. Mebel
 - Pokoknya yang berbau kayu
2. Asing dan Pribumi
kolektor dan penjual barang antik
3. Minimal 100% dari harga beli
4. Memperbesar *art shopnya*, Perbaiki manajemen perusahaan

A. Data Pemilik

1. Harto Utama
Jl. Tirtodipuran 38 Yogyakarta
54 Tahun
kawin
SD/SR
2. Pedagang Barang antik
3. Magang, kemudian berdiri sendiri dengan berdagang asongan barang antik, mula-mula wayang kemudian berkembang.

B. Latar Belakang Usaha

1. 1975-an
2. -
3. a. Pengalaman hidup

C. Pengelolaan Usaha

D. Menjual Barang

1. *Guide*, taksi, biro perjalanan, datang sendiri (pihak *art shop* bersikap pasif, pembeli datang, lihat, bila tertarik maka akan membeli.
2. Ada kesepakatan mebel 5%, di *art shop* 10%, dari hotel 25% *guide* dari travel 20% tetapi bila *guide* datang sendiri 10%.
Tertipu turis Italia minta dikirim ke Bali sejumlah mebel seharga 5 juta, juga pernah (sering) tertipu-- nilai nominalnya ratusan ribu ini terjadi di tahun 1990-an maka untuk mengantisipasinya ia selalu meminta pembayaran 50%-nya dulu (kontan) tidak dengan LC.
3. Tidak, hotel "Harto" dulu, dijual kemudian mendirikan mebel di Klaten.
 1. Timur pom bensin klaten 150 m (Jonggrangan)
 2. dari Klaten ± 4 km dusun Ngaran mlese yang dikelola oleh putri I yaitu Sri Mulyani SH.

4. Yang mau membeli kaya/travel + harga guide jalan harga normal
 - Patung perunggu budha sedang
harga bisnis Rp 30.000
harga wisatawan Rp 40.000 harga beli Rp 20.000
 - Wayang klithik
harga bisnis Rp 18.000
harga wisatawan Rp 10.000 - Rp 12.000, harga beli Rp 4.500 - Rp 5.000
barang dijual - patung perunggu, patung kayu primitif, wayang klitik dan golek, topeng Bali, Madura dan Yogyakarta.
 - Topeng Kulak
Sungging Yogya Rp. 5.000 - Bantul - Srandakan
Harga Bisnis Rp. 7.000, Harga Wisatawan Rp 10.000
Belum disungging Rp 3.500, Rp 5.000 harga bisnis, Rp 7.500 harga wisatawan
Juli -- Agustus -- ramai --- harga tetap
5. Buka 09.00 - 21.00 (08.30 sudah siap)
sistem gaji : bulanan 100.000 + bonus (tergantung penerimaan) 1 minggu nggak laku tetap dikasih
6. Wayang paling laris (lihat Sendratari Ramayana kemudian mencari wayang)
Rama; yang disukai wayang spesifik Indonesia (lihat candi Prambanan)
Porselen -- memang cari yang tua -- peminatnya bisnis dan kolektor
7. Keris, mebel
keris Madura beli Rp 75.000 jual Rp 150.000

E. Usaha Pengembangan

1. Mebel tetap, untuk mengisi kontainer diisi macam-macam barang biar tidak rugi biasanya wayang dan patung.
2. Turis asing Belanda dominan, Jerman, Perancis, Jepang saat sepi, Amerika saat bulan ramai, sasaran

orang asing.

3. Jelas

4. Jaga kualitas dan pelayanan -- kepercayaan cari model lain, modifikasi.



SURAT-SURAT

1. Permohonan Ijin Penelitian
2. Surat Keterangan/Ijin
3. Surat Bukti Penelitian



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

FAKULTAS KEBURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA

Mrican. Tromol Pos 29. Yogyakarta 55002. - Telp. (0274) 3301 & 5352, Fax.62383

Nomor : 425/ PEN/ PIPS/ IX/ 95
Lamp. : Satu Bendel Proposal
Hal : Permohonan Ijin
Penelitian

Yth. Pimpinan/Pemilik Art Shop
di Yogyakarta

Dengan ini kami memohonkan ijin bagi mahasiswa kami,

Nama : Martinus Senohadi
N I M : 8 9 2 1 4 0 9 4
Jurusan : P. IPS
Program Studi : Pendidikan Sejarah
Semester : XIII (Tiga Belas)

untuk melaksanakan penelitian dalam rangka persiapan penyusunan makalah/skripsi, dengan ketentuan sebagai berikut :

L o k a s i : Kota Madya Yogyakarta
W a k t u : 3 Oktober 1995 - 3 November 1995
Topik/Judul : Kecenderungan Art Shop Dalam Memperlakukan
Barang-barang Peninggalan Sejarah
di Kota Madya Yogyakarta

Atas perhatian dan ijin yang diberikan, kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 25 September 19 95
Dekan
u.b. Ketua Jurusan PIPS

J. Markiswo
Drs. J. Markiswo
NIP No. Pokok : P.105

TEMBUSAN :

1. Yth. Dekan FKIP
2. Yth. Pembantu Dekan I FKIP



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PEMERINTAH PROPINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Kepatihan Danurejan Telepon : 4583, 3591

YOGYAKARTA

SURAT KETERANGAN / IZIN

Nomor : 07.0 / 2904

Membaca Surat : Dekan FKIP - Univ. Sanata Dharma Yk , No. 425/PEN/PIPS/IX/95
: Tanggal 25 September 1995 Perihal: Ijin Penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 tahun 1983 tentang Pedoman Pendataan Sumber dan Potensi Daerah.
2. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 61 tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
3. Keputusan Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 33/KPTS/1986 tentang : Tatalaksana Pemberian Izin bagi setiap Instansi Pemerintah maupun non Pemerintah yang melakukan Pendataan / Penelitian.

Diizinkan kepada :

N a m a : Martinus Senohadi , NIM. 89214094

Alamat Instansi : Mrican, Tromol Pos 29, Yogyakarta

J u d u l : KEBEHIDURANGAN APB SHOP DALAM MEMPERLUKAKAN BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH DI KODIA YOGYAKARTA.

Lokasi : Kotamadya Yogyakarta

Waktunya : Mulai pada tanggal 3-10-1995 s/d 3-1-1996

Dengan ketentuan :

1. Terlebih dahulu menemui/melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati/Walikota/Kepala Daerah) untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat.
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (c/q. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta).
4. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah.
5. Surat Izin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan.
6. Surat Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Kemudian diharap para Pejabat Pemerintah setempat dapat memberi bantuan seperlunya.

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 2-10-1995

An. GUBERNUR
KEPALA DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KETUA/WAKIL KETUA BAPPEDA PROPINSI DIY.
ub. Plh. Sekretaris

TEMBUSAN kepada Yth. :

1. Bapak Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta; (sebagai laporan)
2. Ka. Dit. Sospol Propinsi DIY.
3. Walikota/Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta
c/q Ka. Bappeda Kodya Yogyakarta
4. Dekan FKIP - Univ. Sanata Dharma Yk
5. Ybs
6. Peringgal



SUMARDJONO, BBA.
NIP. 490 009 542



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI
PEMERINTAH KOTAMADYA DAERAH TINGKAT II
YOGYAKARTA
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
Komplek Balaikotamadya Jalan Kenari No. 56 Yogyakarta Telp. 515865 / 515866 pesawat 04

SURAT KETERANGAN / IZIN

Nomor : 070/710


- Dasar** : Surat izin/Rekomendasi dari Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor : 070/2904----- Tgl. 2-10-1995
- Mengingat** : Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor 072/KD/1986 tanggal 6 Mei 1986 tentang : Petunjuk Pelaksanaan Keputusan Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta, Nomor 33/KPTS/1986 tentang : Tatalaksana Pemberian izin bagi setiap Instansi Pemerintah maupun Non Pemerintah yang melakukan Pendataan/Penelitian.
- Diizinkan kepada** : Nama : Martinus Senohadi, NIM. 89214094
Pekerjaan : Mhs. Univ. Sanata Dharma Yogyakarta.
Alamat : Mrican, Yogyakarta.
Penanggung Jawab : Drs. MM Sukarto.
Keperluan : Mengadakan penelitian dengan judul:
- Lokasi / Responden** : Kodya Yogyakarta. **KECENDERUNGAN ART SHOP DALAM MEMPERLAKUKAN BARANG-BARANG PENINGGALAN SEJARAH DI KODYA YOGYAKARTA.**
- Waktu** : Mulai pada tanggal 3-10-1995 s/d 3-1-1996
- Lampiran** : Proposal & daftar pertanyaan terlampir pada surat izin asli.
- Dengan Ketentuan** : 1. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta (Cq. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kodya Dati II Yogyakarta).
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat.
3. Izin ini tidak disalah gunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah.
4. Surat izin ini sewaktu-waktu dapat dibatalkan apabila tidak dipenuhinya ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Kemudian diharap para Pejabat Pemerintah setempat dapat memberi bantuan seperlunya.

Dikeluarkan di : Yogyakarta.

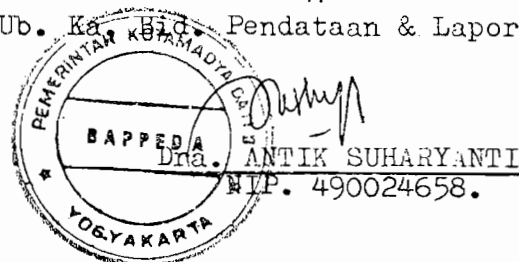
Pada tanggal : 5 -10-1995

Tanda tangan
Pemegang izin


Martinus Senohadi

An. Walikotamadya Kepala Daerah
Ketua Bappeda

Ub. Ka. Bappeda Pendataan & Laporan



Tembusan kepada Yth. :

1. Walikotamadya Kepala Daerah Tk. II Yogyakarta.
2. Ketua Bappeda Propinsi DIY.
3. Kepala Kantor Sospol Kodya Dati II Yogyakarta.
4. Camat Umbulharjo, Yogyakarta.
5. Camat Mergangsan, Yogyakarta.
6. Pemilik Art Shop Ybs.
7. Arsip.

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SURAT KETERANGAN

No:

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Art Shop : Hendro Art Shop
Alamat : Pakel Mulyo UH V / 419

menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

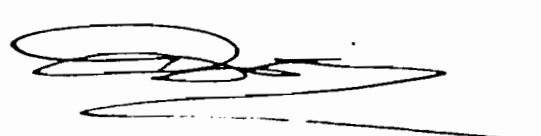
Nama : Martinus Senohadi
Nomor Mahasiswa : 8 9 2 1 4 0 9 4
Asal Universitas : Universitas Sanata Dharma
Fakultas/ Jurusan : FKIP/ P. IPS
Program Studi : P. Sejarah
Alamat : Pakel Mulyo UH V / 409
Yogyakarta 55161
Judul Skripsi : KECENDERUNGAN ART SHOP
DALAM MEMPERLAKUKAN BARANG BARANG
PENINGGALAN SEJARAH

telah melaksanakan riset/ penelitian di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan kami buat agar dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 Oktober 1995

Hormat Kami



Ir. Hendro Wardoyo

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SURAT KETERANGAN

No :

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Art Shop : ART SHOP HARTO
Alamat : JL. Tirtodipuran no 38

menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Martinus Senohadi
Nomor Mahasiswa : 8 9 2 1 4 0 9 4
Asal Universitas : Universitas Sanata Dharma
Fakultas/ Jurusan : FKIP/ P. IPS
Program Studi : P. Sejarah
Alamat : Pakel Mulyo UH V / 409
Yogyakarta 55161
Judul Skripsi : KECENDERUNGAN ART SHOP
DALAM MEMPERLAKUKAN BARANG BARANG
PENINGGALAN SEJARAH

telah melaksanakan riset/ penelitian di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan kami buat agar dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 22 Oktober 1995

Hormat Kami


NASIR

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SURAT KETERANGAN

No :

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Art Shop : *CAHYO ART SHOP*
Alamat : *Pekel Mulyo no: 22 Yogyakarta*

menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

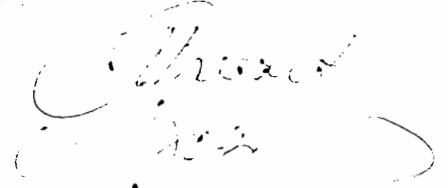
Nama : Martinus Senohadi
Nomor Mahasiswa : 8 9 2 1 4 0 9 4
Asal Universitas : Universitas Sanata Dharma
Fakultas/ Jurusan : FKIP/ P. IPS
Program Studi : P. Sejarah
Alamat : Pakel Mulyo UH V / 409
Yogyakarta 55161
Judul Skripsi : KECENDERUNGAN ART SHOP
DALAM MEMPERLAKUKAN BARANG BARANG
PENINGGALAN SEJARAH

telah melaksanakan riset/ penelitian di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan kami buat agar dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 19 Oktober 1995

Hormat Kami



PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SURAT KETERANGAN

No:



Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Art Shop : *KALINGGA ART SHOP*
Alamat : *RA BRAWIKOTAHAN YG*

menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

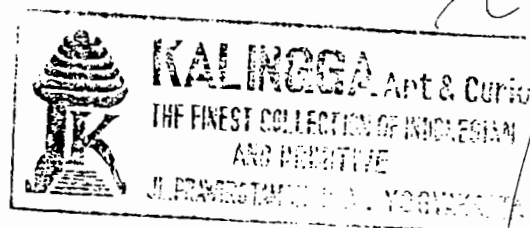
Nama : Martinus Senohadi
Nomor Mahasiswa : 8 9 2 1 4 0 9 4
Asal Universitas : Universitas Sanata Dharma
Fakultas/ Jurusan : FKIP/ P. IPS
Program Studi : P. Sejarah
Alamat : Pakel Mulyo UH V / 409
Yogyakarta 55161
Judul Skripsi : KECENDERUNGAN ART SHOP
DALAM MEMPERLAKUKAN BARANG BARANG
PENINGGALAN SEJARAH

telah melaksanakan riset/ penelitian di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, Oktober 1995

Hormat Kami



[Handwritten signature]
JESUS SANTOS
JAMPARAN