



25

Barang Antik yang Menghasilkan

HOBI yang menjadi pekerjaan, bagaikan kesenangan yang menghasilkan. Hal itu seperti yang dilakukan Agus Adinusa (45). Kesenangannya terhadap barang antik telah menjadikan dia sebagai pengusaha barang antik sejak tahun 1992.

Mulai dari lampu kristal antik, alat elektronik antik, jam antik hingga mebel antik buatan sebelum tahun 1945 dengan berbagai bentuk desain, seperti Art Deco, Old Holland, Tunis, dan Etnik Primitif dikumpulkannya. Barang-barang yang banyak diburu kolektor dari berbagai daerah baik dari dalam negeri maupun mancanegara.

"Mencari barang antik butuh kesabaran dan harus banyak wawasan serta kenalan orang di berbagai daerah, karena mencari barang antik yang berkualitas butuh waktu dan pengetahuan yang cukup. Saya saja harus rela menjelajah hingga pelosok untuk mendapatkan barang antik," tutur Agus yang juga pemilik toko barang antik Agusta Antique di Jln. Dago, Kota Bandung.

Selain mengandalkan pen-

jualan barang antik, Agus juga menyediakan bengkel reparasi khusus barang antik yang dikhususkan untuk para pelanggannya.

Agus yang sebelumnya punya hobi *off-road* banyak dikenal di kalangan kolektor mancanegara karena memang tidak jarang ia menerima pesanan barang-barang antik dari mancanegara, sebut saja Eropa, Timur Tengah, Amerika, Jepang, dan lain-lain.

"Dulu hampir setiap bulan ekspor, tetapi sekarang sudah tidak bisa lagi karena barang-barang antiknya sudah sulit dicari, sementara kuantitasnya *kan* harus banyak," ujar Agus yang dapat memperoleh omzet hingga Rp 45 juta

dalam sebulan

Ia berharap usahanya berkembang dan bisa memiliki galeri sendiri. "Tempat yang ada sekarang masih terbatas dan sempit, sampai-sampai jumlah karyawan harus dikurangi dulu, dari 17 orang menjadi 5 orang, sementara sewa tempat sangat mahal," ucapnya.

Agus sendiri saat ini sedang merancang membangun galeri yang cukup luas untuk menyimpan barang dan bengkel. "Sekarang juga sedang merencanakan membangun galeri dan bengkel yang lebih mendukung. Namun, biasa, modalnya belum mencukupi," ujar Agus.

(Krishna Ahadiyat/"PR")***

Analisis

KESEKINAN Pak Agus terhadap barang antik merupakan jalan dan contoh bahwa bisnisnya menjadi sumber untuk mempertahankan hidupnya. Dasar kuat hobi Pak Agus, terutama dalam mengelola bisnis barang antik, ternyata membutuhkan pengetahuan dan waktu (pengorbanan) karena dalam mengelola bisnisnya harus paham sejauh mana nilai keantikan dan keunikan barang tersebut, waktu pembuatan, nilainya, dan sebagainya.

Tingkat kesulitan lainnya dalam bisnis barang antik dibutuhkan keahlian dalam pencarian barang antik. Pencarian tersebut tidaklah mudah. Akan tetapi, Pak Agus terus bergerak dan menekuni bisnisnya sehingga memberikan arti.

Berbicara pasar bisnis barang antik, tentu akan berbicara minat dan selera konsumen karena pasar bisnis tersebut terbatas pada segmen pasar atau konsumen yang betul-betul mempunyai hobi dan minat dalam mengoleksi barang antik. Adapun harga jualnya akan sangat berbeda dengan nilai barang kekinian yang banyak dijual di pasar. Artinya, semakin tinggi nilai barang, semakin tinggi pula harga jualnya dan sebaliknya.

Untuk Pak Agus, apabila ada keinginan untuk mengembangkan galeri, tidak ada salahnya jika Anda mengambil beberapa alternatif keputusan dalam rangka menambah modal usaha ataupun untuk investasi. Alternatif keputusan tersebut, yakni dengan cara mengakses lembaga keuangan/perbankan, PKBL BUMN, dan program-program pemberdayaan UKM yang berasal dari pemerintah. (Heri Nugraha, Kepala B-Konkrit Ikopin)***